Lifeमित्र

Last Life Changing eBook

Written by: Mohammad Juned Tak
Published & Edited by: Mohammad Shakeel (CoolMitra)

काश ये बाते 20 की उम्र में पता होती!

Detail

Author: Mohammad Juned Tak

Published by: CoolMitra

Edited by: Mohammad Shakeel

Pages: 263

Price: 49 Rs/- (It may change later)

Publishing date: 4 Dec 2019

*Hard copy of this book will be published at your demand.

Index

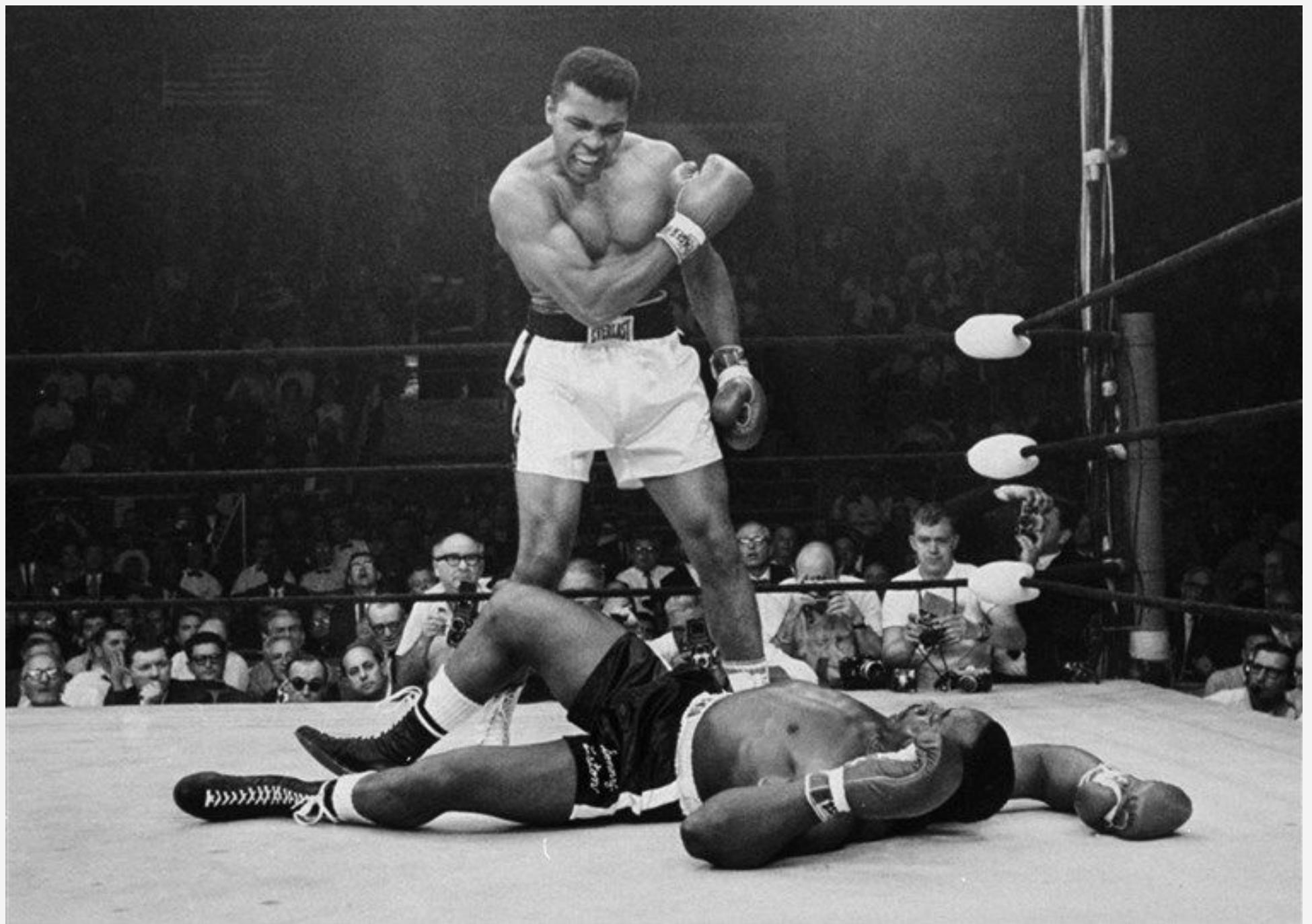
Introduction

Life में Successful होना हो, अपने पैरों पर खड़ा होना हो या सिर्फ़ survive करना हो। There are mainly two ways: या तो आपको job करनी पड़ेगी या आप कोई business कर सकते हैं। और आजकल तो India में startup culture चल रहा हैं ज्यादातर freshers अपने ideas and creativity के basis पर business setup कर रहे हैं। लेकिन एक business start करना और उसे successfully run करना बेहद मुश्किल हैं। American Management Consulting Company "Gallup" की report के मुताबिक हर साल 4 लाख new companies start तो होती हैं लेकिन 4 लाख 70,000 companies बंद भी हो जाती हैं। इस competitive world में business करना जितना मुश्किल हैं उतना ही मुश्किल job

करना भी हैं। India skills report 2019 के मुताबिक़ india में 53% से भी ज्यादा graduates unemployable है। और उससे भी बड़ी दुःख की बात तो ये है कि इन graduates को unemployed नहीं बल्कि unemployable कहा गया है। unemployed का मतलब बेरोज़गार होता है। अगर इन graduates के लिए unemployed word use हुआ होता तो हम समझते कि शायद market में jobs की कमी होगी या हो सकता हैं वे higher studies कर रहे होंगे या अपना family business कर रहे होंगे। लेकिन इनके लिए unemployable word use किया गया है जिसका ये मतलब निकलता हैं कि वे job करने के लायक ही नहीं है। And shockingly सबसे ज्यादा unemployed, engineers and MBAs है। जबकि ये 2 course India में top courses में गिने जाते हैं। जब engineers and MBAs की ये हालत है तो B.A. और B.Com वालों की क्या हालत होगी?

But the big question is that कि क्या reason है कि more than 50% graduates are ‘Unemployable’ in India? जबकि वो अच्छी schools and colleges से पढ़ के आए हुए हैं और उनके marks और grades भी अच्छे हैं। तो क्या ऐसा हो गया है कि अब Job के लिए degree and certificate काफ़ी नहीं है? तो फ़िर वो क्या चीज़ है जिससे एक person अपने career में successful हो सकता हैं? Currently employers and corporates, candidate में सिर्फ़ degrees and marks नहीं देखते हैं बल्कि ये check करते हैं कि उसमें कौन कौन सी skills हैं और उसका attitude कैसा हैं?

I believe किसी भी person की overall success 4 प्रकार की skills पर depend करती हैं। 1st literacy skill, 2nd soft skills, 3rd employability skills and 4th life skills. जिस person में Literacy skill होती हैं उसको पढ़ना और

लिखना आता हैं इसीलिए पढ़े लिखे इंसान को literate कहा जाता हैं। अगर कोई person literate नहीं है तो वो सिर्फ मेहनत मजदूरी वाला काम ही कर सकता हैं कोई official job नहीं कर सकता। इसलिए successful होने के लिए first requirement है Literacy skill. लेकिन किसी भी job में successful होने के लिए कुछ और भी skills की requirement होती हैं जैसे कि communication skill, presentation skill, interview skill and people management. अगर आपको communicate करना नहीं आता या public speaking करना नहीं आता या आपको खुद को interview में present करना नहीं आता या आपको आपके seniors, juniors और customers को manage करना नहीं आता तो आप ही बताइए क्या आप किसी भी job में कैसे successful हो सकते हो? और इन skills को Soft skills कहा जाता हैं। लेकिन सिर्फ literacy और

Soft skills भी काफ़ी नहीं है जब तक कि आपको जो भी job करनी हैं उसका technical knowledge नहीं है। जैसे कि आपको successful teacher बनना हैं तो आपकी teaching skill better होनी चाहिए। एक successful salesman बनने के लिए आप में selling skill होनी चाहिए। Internet और Social media पर hit होने के लिए आपको digital marketing का knowledge होना चाहिए और आपका content best होना चाहिए। और इस types की skills को employability skills कहते है।

लेकिन literacy skill, soft skills and employability skills भी आपको successful नहीं बना सकती जब तक कि आपके अंदर life skills की कमी हैं। Bcz life skills are the most important skills for us. अगर आपकी life का goal clear है और आपको पता है कि उस goal को कैसे achieve करना हैं, अगर आपके अंदर

emotional intelligence है और आप अपनी और दूसरों की emotions को manage कर सकते हो, आप कोई की problem solve कर सकते हो, आपको right decision लेना आता हैं, आप को conflict यानि कि विवाद को सुलझाना आता हैं और आपके अंदर leadership qualities है तो आपके अंदर life skills है क्योंकि इन सभी skills को ही life skills कहा जाता हैं। और दुनिया का कोई भी school और college हमें ये skills नहीं सिखाता है। School में सिर्फ़ आपको पढ़ना और लिखना सिखाया जाता हैं।

Chapter 1: Attitude is Everything

आपने कई बार पढ़ा या सुना होगा कि Attitude is everything जिसका simple सा मतलब यह है कि सब कुछ हमारे attitude पर depend करता है। सब कुछ मतलब हमारी life हमारा career,

relationship सुख दुःख सब कुछ। आपको ये सुनने में ज़रूर अजीब लगता होगा कि किसी भी person की life में उसकी study, family background, पैसा, upbringing, जैसे, कितने ही factors काम करते हैं तो फिर सिर्फ़ attitude से क्या हो जाएगा? तो बस यही बात मैं आपको समझाना चाहता हूँ कि life बिल्कुल भी वैसी नहीं हैं जैसा हमे school और college में सिखाया गया है। actually life का जो original concept हैं वो कभी हमें teachers ने बताया ही नहीं और बताते भी कैसे क्योंकि वो खुद इससे अनजान हैं। अगर वो वास्तव में life को समझते तो क्या वो किसी school में teacher की job करते? और अगर teaching उनकी real passion होती तो वो एक मामूली teacher न होकर super30 के संस्थापक आनंद कुमार की तरह पूरे देश में popular होते और hritik roshan जैसा कोई super star उन पर movie बना रहा होता। जबकि हैं तो anand kumar भी एक

teacher ही तो फिर उनमें और बाक़ी teachers में क्या फ़र्क हैं? फ़र्क हैं और वो हैं Attitude का, जहाँ बाक़ी teachers, teaching को सिर्फ एक job और income source समझते हैं वहीं anand kumar के लिए teaching एक धर्म हैं और वो अपनी teaching से magic करते हैं। जहाँ बड़े बड़े institute लाखों रुपये की fees लेकर भी students का IIT में selection नहीं करवा पाते anand kumar हर साल 30 ग़रीब students को free coaching देकर IIT में भेज देते हैं। इसलिए एक teacher कितना बड़ा teacher बनेगा ये उसकी qualification पर नहीं बल्कि उसके attitude पर depend करता है। और सिर्फ teaching ही क्यों आप किसी भी profession में हो आपकी success आपका attitude ही decide करेगा।

तो चलिए समझने की कोशिश करते हैं कि attitude होता क्या है और कैसे work करता है?

Dictionary में search करने पर attitude के हिंदी में कुछ अर्थ निकलते हैं जैसे कि रवैया, मनोदृष्टि, ढँग और नज़रिया। actually किसी भी person का attitude दो चीज़ों से पता चलता है एक तो वो किसी भी situation में किस प्रकार से respond करता है और दूसरा वो कोई भी काम किस ढंग से करता है? आपका कोई भी project

successful होगा या नहीं होगा वो depend करता है कि आप उसे किस ढंग से करते हैं? जैसा कि जाने माने writer शिव खेड़ा अपनी किताब you can win में लिखते हैं कि:

"सफ़ल होने वाले लोग कोई अलग काम नहीं करते हैं बल्कि उसी काम को अलग ढंग से करते हैं"

For example: cricketer तो दुनिया में बोहत हैं लेकिन virat kohli कोहली जैसा कोई नहीं। क्योंकी virat kohli icc की ODI ranking में no. 1 position पर हैं। इतना ही नहीं वो दुनिया का पहला cricketer हैं जिसकी cricket के तीनों formats ODI, test और t20 में 50 से ऊपर की batting average हैं जिसका ये मतलब होता है कि विराट अगर batting करने उतरता हैं तो 50 रन से कम score नहीं बनाता। और साल 2018 में अब तक के cricket के इतिहास में पहली बार ऐसा हुआ कि kohli ने cricket के 3 highest awards, ODI

player of the year, test player of the year और t20 player of the year तीनों awards अकेले ने ही जीत लिए। लेकिन virat की जो biggest achievement हैं वो हैं superstar anushka sharma से शादी करना क्योंकि जहाँ करोड़ो लोग anushka की एक झलक देखने को तरसते हैं वो ही anushka आज virat कोहली की life partner हैं। such a huge success लेकिन बड़ा सवाल ये है कि आखिर वो कौनसी quality हैं जिसकी वजह से virat kohli को इतनी बड़ी कामयाबी मिली? Virat Kohli की success का secret क्या हैं?

तो चलिए मैं आपके साथ virat की कामयाबी का राज़ share करता हूँ जो खुद virat ने एक interview में share किया था। जब virat से पूछा गया कि आखिर क्या कारण है कि आप हर match में इतनी अच्छी performance देते हो? बोहत ही

rare chance में ऐसा होता हैं कि आप कम score पर out हो जाते हो। तो virat ने जवाब दिया कि:

"मैं जब भी किसी match में batting करने उतरता हूँ तो सिर्फ इस attitude के साथ batting करता हूँ कि ये मेरी life का आख़िरी मैच हैं। मुझे जो भी करना है इसी match में करना है। अगर मैं इस match में खेल गया तो मैं successful cricketer बन जाऊँगा और अगर इस match में कम score पर out हो गया तो team से बाहर हो जाऊँगा। इसलिए मैं हर match को अपनी आख़िरी opportunity समझकर खेलता हूँ।"

Wow! What an amazing attitude. अगर हम सब भी इस attitude को अपना ले तो हम भी अपने अपने field में कमाल कर सकते हैं। अगर एक student इस attitude को अपना ले तो वो हर exam में top कर सकता है। अगर एक fresher इस attitude को अपना ले तो वो कभी किसी

interview में reject नहीं होगा। अगर एक salesman इस attitude को अपना ले तो वो कोई भी product sale कर सकता हैं। अगर एक politician इस attitude को अपना ले तो वो कभी भी कोई election नहीं हार सकता। क्योंकि जब आपका attitude perfect होता है तो आपके सारे काम अपने आप perfect हो जाते हैं। इसीलिए कहा जाता हैं कि:

"You just take care of your attitude and your attitude will take care of everything."

"आप सिर्फ अपने attitude को संभाल ले, बाकी सब आपके attitude पर छोड़ दे वो अपने आप संभाल लेगा।"

मैंने बोहत लोगो की autobiography पढ़ी है और उनके attitude को समझने की कोशिश की है।

लेकिन मैं जिनके attitude का सबसे बड़ा fan हूँ वो Personality सबसे अलग हैं। 19 वीं सदी के best sportsman का खिताब उनके नाम पर है। जिन्होंने अपने career की 56 boxing championships में से 51 में जीत हासिल की थी और उसमें से 37 fights उन्होंने knockout से जीती थीं जिसका मतलब है कि उन्होंने अपने विरोधी को boxing ring में चित कर दिया और वो फिर से खड़ा ही नहीं हो पाया। उन्हें दुनिया the greatest and the champion के नाम से जानती हैं। मैं बात कर रहा हूँ दुनिया के अब तक के most successful athlete and boxer मोहम्मद अली की। क्योंकि जब भी attitude की बात आएगी तो मोहम्मद अली की बात ज़रूर होगी क्योंकि attitude का दूसरा नाम ही हैं मोहम्मद अली।

For your kind information; मोहम्मद अली हर रोज़ 15 घंटे gym में exercise और boxing की practice किया करते थे। लेकिन कमाल की बात

ये है कि वे सिर्फ़ physically strong बनने की practice नहीं करते थे बल्कि साथ ही साथ mentally strong बनने की practice भी करते थे और इसके लिए वो दिन भर यही बोलते रहते थे

I am the Greatest I am the Champion

I am the Greatest I am the Champion

लेकिन यहाँ ध्यान देने वाली बात ये है कि जब मोहम्मद अली **"I am the Greatest I am the Champion"** बोलते तो उस वक़्त वो पूरे जोश के साथ punching bag को hit करते रहते। attitude build करने के साथ साथ वो practice भी करते थे। और उन्होंने अपने अंदर एक ऐसा attitude build कर दिया था कि मानो वो ही दुनिया के सबसे महान और champion boxer हैं और कोई भी उन्हें हरा नहीं सकता। इतना ही नहीं वो

fight से पहले उनके प्रतिद्वंद्वी boxer से एक अजीब सवाल पूछते थे कि:

"How tall are you?" तुम्हारी height कितनी है?

प्रतिद्वंद्वी भी हैरानी से पूछता था कि "**तुम्हें क्या करना मेरी height जानकर?**"

तो मोहम्मद अली जवाब देते थे कि "**जब मैं तुम्हें मारूँगा और तुम नीचे गिरोगे तो मुझे पता होना चाहिये कि मुझे कितने कदम पीछे हटना हैं?**"

वाह! कमाल का attitude था बंदे में, सामने वाले boxer को Physically हराने से पहले mohammad ali उसे mentally हरा देते थे और कई बार तो boxing match से पहले होने वाले interview में भी वो इतने aggressive हो जाते थे कि studio में ही मारने मरने पर उतर आते थे। अगर आप मोहम्मद अली के attitude को समझना चाहते हैं तो jai ho movie के सलमान खान को

देख लीजिए। जब सलमान को उस movie में गुस्सा आता हैं तो वो कैसे mental हो जाता हैं और पागलों की तरह गुंडो पर टूट पड़ता है। मोहम्मद अली का हाल भी बिल्कुल वैसा ही रहता था। आपको उनका ये attitude अजीब ज़रूर लगता होगा पर इसी attitude के कारण उन्हें world's best boxer का ख़िताब मिला है। वो जो कुछ भी थे अपने attitude की बदौलत ही थे।

क्या आप जानते हैं No Pain No Gain का नारा सबसे पहले मोहम्मद अली ने ही दिया था। आप और हम तो जब push ups लगाते है या weight lifting करते हैं तो starting से ही counting शुरू कर देते हैं। लेकिन मोहम्मद अली को जब excercise करते वक़्त muscles में pain होने लगता उस वक़्त से वो गिनती शुरू करते। for example उन्होंने 25 push ups लगाए और उन्हें pain नहीं हुआ और 26वें push up से pain हुआ तो वो 25 push ups को 0 count करते थे 26वें push up को 1 count करते

थे। और इतना ही नहीं जब मोहम्मद अली ने boxing से retirement लिया तब उन्होंने बोहत बड़ी बात कही थी उन्होंने कहा

"मैं boxing को miss नहीं करूँगा। ये boxing मुझे miss करेगी कि कोई मोहम्मद अली नाम का boxer था जिसने अपने खेल से boxing को एक नई पहचान दिलाई"

इसीलिए अगर आपको भी ज़िंदगी में कुछ बनना है या कुछ कर गुजरना हैं तो आप भी मोहम्मद अली जैसा attitude develop करलें फ़िर देखिए कैसे क़ामयाबी आपके कदम चूमती हैं।

आपको इस बात को स्वीकार करना ही होगा कि आपकी life में आने वाली हर situation में आपका attitude matter करता है। चाहे वो career choose करना हो, job interview हो, किसी लड़की को propose करना हो, कोई business

करना हो या investment करना हो या फ़िर life का कोई बड़ा decision लेना हो। सब कुछ आपके attitude पर depend करता हैं।

अगर आपको यकीन न हो तो आप 3 idiots movie में raju rastogi के interview scene को देखे और समझे कि किसी job interview में attitude का कितना बड़ा role होता हैं। मैं उम्मीद करता हूँ कि आपने 3 idiots movie ज़रूर देखी होंगी और नहीं देखी है तो आज ही देख ले। movie के एक scene

में raju जब job interview के लिए wheel chair पर जाता हैं तो interviewer raju से पूछते हैं कि:

"क्या हो गया आपको?"

Raju जवाब देता हैं:

"वो सामने वाली building देख रहे हैं sir, मैं उसके 3rd floor से कूद गया था sucide करने के लिए"

हम सब जानते है कि sucide attempt करना बुझदिलो का काम हैं और ये किसी भी person के लिए एक बोहत बड़ा negative point होता हैं और interview में कोई भी आदमी अपने negative points नहीं बताता क्योंकि इससे rejection के chances बढ़ जाते हैं। वो ये भी बोल सकता था कि उसका accident हो गया था। लेकिन उसने तो बोहत ही frankly बता दिया कि उसने suicide करने की कोशिश की थी।

ये क्या है? ये attitude हैं।

और raju ने interview में पूछे गए हर सवाल का जवाब एक अलग ही attitude से दिया।

जब उससे पूछा गया कि उसने suicide attempt क्यों किया तो उसने जवाब दिया।

"मुझे college से rusticate कर दिया गया था।"

College से rusticate होना कोई गर्व की बात नहीं है ये तो बोहत बड़ा negative point हैं लेकिन उसने बता दिया।

पर ये तो कुछ भी नहीं अगले सवाल के जवाब में तो उसने हद ही कर दी। जब उससे पूछा गया कि उसे क्यों rusticate किया था तो उसने जवाब दिया।

"मैंने शराब के नशे में dean के घर के बाहर पेशाब कर दिया था"

अब आप ही बताइए कि interview में कोई ये कहेगा कि वो शराब भी पीता है और शराब के नशे में ऐसे उल्टे सीधे काम करता है? interviewers भी उसके इतने frank behaviour से shocked थे। और एक interviewer ने तो बोल भी दिया कि आपका इतना frank attitude ठीक नहीं हैं लेकिन इसका reply भी raju ने अपने ही attitude में दिया। कि:

“Sir, दोनों टाँगे तुड़वा कर अपने पैरों पर खड़े होना सीखा है। बड़ी मुश्किल से आया है ये attitude। मैं इसे नहीं छोड़ सकता। इसलिए आप अपनी नौकरी रख लीजिए और मैं अपना attitude।”

और surprisingly इतने frank behaviour के बावजूद raju rastogi का job के लिए selection हो जाता है जबकि उसके marks और grades तो बोहत कम थे। but उसने interviewers को अपने

attitude से impress कर दिया था। इसीलिए तो कहते हैं **Attitude is Everything.**

पर आप सोच रहे होंगें कि ऐसा तो सिर्फ़ फ़िल्मो में ही होता हैं real life में ये सब work नहीं करता हैं। तो आपकी जानकारी के लिए बता देता हूँ कि real life में भी exactly ऐसा ही होता हैं। बस problem यही है कि हमें पता नहीं है। USA में दुनिया की सबसे बड़ी online career और job website हैं जिसका नाम हैं CareerBuilder.com ठीक वैसी ही जैसी India में naukri.com हैं। CareerBuilder की team ने सन 2011 में एक survey किया था। उन्होंने ने america की 2600 कंपनियों के HR managers से सवाल पूछा कि वे interview में candidate को किस आधार पर चुनते हैं? तो survey में पता चला कि 71% HR managers ने बताया कि वे candidate को उसके attitude (emotional intelligence) से impress होकर job offer कर देते हैं। emotional intelligence भी attitude का

ही एक part हैं जिसे हम आगे conflict resolution वाले topic में details में जानेंगे।

USA के ही top writers और leadership gurus में से एक हैं Mark Murphy जिन्होंने दुनिया की top 500 companies में select होने वाले 20,000 new employees पर research की और (Hiring For Attitude) नाम से एक book publish की। Mark बताते हैं कि research में पता चला कि 46% candidates 18 महीनों में ही अपनी job में fail हो जाते हैं और उनके fail होने की वजह ये नहीं कि उनमें talent की या skills की कमी थी बल्कि 89% लोगों के fail होने की वजह उनका wrong attitude था। इसलिए आजकल recruiters interview में पहले candidates का attitude check करते है। Mark का कहना है कि अगर candidate में किसी skill की कमी है तो उसको उसके लिए train किया जा सकता हैं लेकिन अगर attitude में problem हैं तो उसे improve

करना मुश्किल है। क्योंकि अगर कोई employee कहता है कि मैं ये नहीं कर सकता तो इसका मतलब है उसमे skills की कमी है लेकिन अगर कोई ये कहता हैं कि मैं ये नहीं करना चाहता तो उसमें attitude problem हैं।

एक बार मेरी मुलाकात Mumbai के एक top institute Kishinchand Chellaram (KC) College के Science Dept. के retired Dean Dr. Jagdish Soni से हुई। Dr. Soni ने 40 साल KC college में science biotech subject पढ़ाया हैं। मैंने बातों बातों में Dr. Soni से पूछा कि आप science dept. के Dean रह चुके हैं तो आपने कई professors का interview लिया होगा तो आप किसी professor को recruit करने के लिए interview में क्या questions पूछते थे? तो Dr. Soni ने बताया कि उन्होंने सैकड़ों professors का interview लिया है लेकिन किसी भी interview में उन्होंने कभी भी subject से related कोई

question नहीं पूछा। वो सिर्फ़ candidate का attitude check करते थे उनका मानना है कि अगर attitude सही है तो subject knowledge औऱ teaching skill को improve किया जा सकता हैं। उन्होंने मेरे साथ एक question share किया जो attitude check करने के लिए वे पूछते थे। question कुछ इस प्रकार है:

"अगर college का time 10 to 4 है लेकिन मैं 8 बजे college आता हूँ और 6 बजे घर जाता हूँ तो आप कितने बजे college आयेंगे और कितने बजे घर जायेंगे?"

Dr. Soni ने कहा कि अगर कोई candidate ये reply करता कि मैं आप से पहले college आ जाऊँगा और आप के बाद घर जाऊँगा तो वो उसे recruit कर देते थे क्योंकि इससे पता चलता है कि उसमें zeal हैं और teaching उसका passion है। अगर कोई ये कहता कि मैं तो college के timing

के हिसाब से ही आऊंगा और जाऊँगा तो वे उसे reject कर देते थे। Bill Gates ने ठीक ही कहा है कि:

"आप काम करते वक़्त घड़ी की और नज़र मत डालिए बस काम करते जाइए, घड़ी पर तब नज़र डालिए जब आप कुछ भी नहीं कर रहे हो ताकि आपको पता चल सके कि आपका कितना time waste हो रहा है"

तो चाहे interview में select होना हो या अपनी job में सफल होना हो, या anand kumar, mohammad ali औऱ virat kohli की तरह अपने अपने field में champion बनना हो, सब कुछ आपके attitude पर depend करता है। right attitude के बिना आप job कर सकते हो, पैसा कमा सकते हो औऱ जैसे तैसे अपनी life भी spend

कर सकते हो लेकिन दुनिया पर अपनी छाप नहीं छोड़ सकते।

Attitude हो तो ऐसा।

जो story अब मैं आप लोगो के साथ share करने जा रहा हूँ उसको पढ़ने के बाद आप भी ये कहे बिना नहीं रह पाएंगे कि **Attitude हो तो ऐसा हो।**

Michelle Obama का नाम तो आप ने जरूर सुना ही होगा। Michelle, USA के former president Barack Obama की wife हैं। एक दिन president Obama और Michelle ने बाहर dinner पर जाने का plan बनाया। वे दोनों एक restaurant में गए। जब restaurant के owner को पता चला कि President Obama और उनकी wife उसके restaurant में dinner के लिए आ रहे हैं तो वो खुद उनकी सेवा में खड़ा हो गया। उसने Obama और उनकी wife को बोहत अच्छे से welcome किया और एक special dining table पर बैठाया और खुद ने खाने का order लिया। kitchen में order देने के बाद restaurant का owner फिर से Obama और Michelle के पास आ गया। और फ़िर उसने president Obama से पूछा कि अगर उन्हें कोई objection ना हो तो वो Michelle से personally कुछ देर बात करना चाहता है। Obama ने कहा why not आप आराम

से बात कीजिए हालाँकि Obama भी सोच में पड़ गए कि ऐसी क्या बात है जो वो उनके सामने नहीं करना चाहता। फिर Michelle और restaurant's owner दोनों ने अकेले में कुछ देर बात की और Michelle वापिस आकर dining table पर बैठ गई। president Obama ने बड़े excited होकर उनकी wife से पूछा कि restaurant के owner ने उनसे क्या कहा? Michelle ने जवाब दिया कि उसने कहा कि वो मेरी school में पढ़ता था और मुझे बोहत like करता था आज मौका मिला तो मुझसे ये बात share की। Obama भी इस बात पर हँस पड़े और मज़ाक मज़ाक में बोले कि काश तुमने उससे शादी की होती तो तुम आज इस restaurant की मालकिन होती। लेकिन इस बात पर Michelle ने जो जवाब दिया उसको सुनकर president Obama के भी hosh उड़ गए। Michelle ने कहा कि

"नहीं ऐसा बिल्कुल भी नहीं होता मैं इस restaurant की मालकिन नहीं बनती। क्योंकि

अगर मैं उससे शादी करती तो वो America का president बनता।"

क्यों? हैं ना कमाल का attitude. इसीलिए तो मैंने कहा था कि attitude हो तो ऐसा।

Leader बनने के लिए Attitude कितना important हैं?

हालाँकि attitude एक इतना vast subject हैं कि अगर इस पर 100 books लिख दी जाए तो भी कम है। इसीलिए Leadership Development में Attitude का क्या role हैं? इस point को समझकर हम इस topic को conclude करेंगे। और इसे समझने के लिए आपको मेरे कुछ सवालों के जवाब देने होंगे। So, are you ready?

वैसे सवाल बोहत ही easy और funny हैं इन सवालों को पढ़कर आपको आपके बचपन की याद आ जाएगी। तो सवाल कुछ इस प्रकार है:

1. जंगल का सबसे ऊंचा जानवर कौनसा है?
2. जंगल का सबसे बड़ा और ताक़तवर जानवर कौनसा है?
3. जंगल का सबसे तेज़ दौड़ने वाला जानवर कौनसा है?
4. जंगल का सबसे बुद्धिमान जानवर कौनसा है?

और इन सवालों के जवाब कुछ इस प्रकार है:

1. जंगल का सबसे ऊंचा जानवर है Giraffe
2. जंगल का सबसे बड़ा और ताक़तवर जानवर है Elephant हाथी
3. जंगल का सबसे तेज़ दौड़ने वाला जानवर हैं Cheetah

4. और जंगल का सबसे बुद्धिमान जानवर हैं Chimpanzee

अब आपसे मेरा सवाल यह है कि इन चारों में से जंगल का राजा कौन है? कोई भी नहीं। क्योंकि जंगल का राजा तो शेर हैं।

But कैसे? क्योंकि height Giraffe के पास है, power और size हाथी के पास है, speed Cheetah के पास है और और तेज़ दिमाग़ Chimpanzee के पास है। तब तो जंगल का राजा

इन चारों में से कोई एक होना चाहिए था। शेर कैसे है जंगल का राजा? क्योंकि शेर न तो सबसे ऊंचा जानवर हैं, न सबसे ताक़तवर और बड़ा, न सबसे तेज़ और नाही सबसे बुद्धिमान जानवर हैं। लेकिन फ़िर भी शेर जंगल का राजा हैं क्योंकि उसका attitude राजाओ वाला है। क्योंकि जंगल के छोटे से छोटे और बड़े से बड़े जानवर को जब शेर देखता हैं ना तो वो ये नहीं सोचता है कि ये तो बोहत बड़ा और ताक़तवर जानवर है या ये तो झुंड में है मैं इसको कैसे मार सकता हूँ बल्कि शेर जब किसी जानवर को देखता है तो यही सोचता है कि मैं इसका शिकार कर सकता हूँ और सारे जानवर भी शेर को देखते ही थर्राने लगते हैं क्योंकि उन्हें शेर में एक killer शिकारी नज़र आता हैं। ये है शेर की brand और वो अपने attitude के दम पर जंगल का राजा बना हैं।

हमें तो अब तक school और college में यही सिखाया गया है कि अगर आपको leader बनना है, successful बनना है या life में कुछ बड़ा करना हैं

तो आपको खूब पढ़ना होगा, top करना होगा, बड़े college से degree हासिल करनी होगी, आपका IQ और Aptitude strong होना चाहिये। पर कभी किसी teacher ने ये बताया कि अपने Attitude पर काम करो और उसे develop करो? नहीं बताया। फिर बोल रहा हूँ कैसे बताते? क्योंकि उन्हें खुद को नहीं पता कि **Attitude is Everything।** अगर पता होता तो वो खुद आज leader नहीं होते?? बड़े दुख के साथ कहना पड़ रहा है लेकिन कटु सत्य ये हैं कि हमारा education system हमारे attitude और हमारी creativity को useless बना देता हैं। इसलिए आप लोगों से request हैं अपने अंदर Right Attitude को develop करे ताकि आप भी successful बन सके।

Chapter 2: Make your Own Brand

लोग जब आपको देखते हैं या आपका नाम सुनते हैं तो आपके बारे में क्या सोचते है? उनके mind में आपकी क्या image आती हैं? लोगों के mind में आपकी क्या brand हैं? क्या कभी आपने इस बात पर गौर किया हैं? क्या आपने आपकी brand खुद बनाई हैं या लोगो ने आपकी brand बना दी हैं?

अगर आपको ऐसा लगता हैं कि लोग जो आपके बारे में सोचते हैं आप बिल्कुल भी वैसे नहीं हो तो इसका मतलब ये हुआ कि लोगो ने आपकी brand बना दी है जो आपके हिसाब से सही नहीं हैं। आप wonder कर रहे होंगे कि आख़िर लोग आपके बारे में ऐसा क्यो सोचते हैं जबकि आप वैसे हो ही नहीं। always remember that या तो खुद ही अपनी brand बना लो या लोग आपकी brand बना देंगे और जब भी लोग किसी की brand बनाते हैं न तो वो mostly negative ही होती हैं। पर क्या आप जानते हैं कि हमारी brand कैसे बनती हैं? Actually हमारी brand 3 चीज़ो से बनती हैं हमारे (Thoughts) सोच से, हमारी (conversations) बातों से और हमारे (actions) कामों से। मतलब जो हम सोचते है, बोलते हैं और करते हैं लोग उसे observe करते हैं और उसके basis पर हमारी एक brand बना देते हैं। लेकिन अगर आप चाहते हो कि लोगों के mind में आपकी वैसी ही brand बने जैसी

आप चाहते हो तो आपको हमेशा खुद को वैसे ही project करना पड़ेगा जैसे आप खुद को show करना चाहते हो।

चलिए details में जानते हैं कि brand होती क्या हैं?

Brand क्या होती हैं इसे समझने के लिए मैं आपके साथ कुछ names share कर रहा हूँ आपको बताना हैं कि इन names को पढ़ने के बाद इनके बारे में आपके mind में क्या thoughts आते हैं? So let's try...

And the names are:

GOOGLE -

.

.

.

.

BMW –

.

.

.

.

APPLE –

.

.

.

.

VIRAT KOHLI –

.

.

.

.

AAMIR KHAN –

अगर मैं गलत नहीं हूँ तो google का नाम सुनते ही हमारे mind में सबसे पहले यही thought आता है google मतलब search engine, अगर कुछ भी information चाहिए तो google हैं ना। Indirectly, internet मतलब google. क्योंकि google के बिना हम internet की कल्पना भी नहीं कर सकते।

एक thought यह भी आता है google मतलब दुनिया की सबसे बड़ी organization/company.

वैसे ही BMW का नाम सुनते ही सबसे पहले हमारे mind में एक luxurious और expensive car की image आती हैं।

Apple के बारे में एक image तो Apple fruit यानी सेब की आती हैं उसके अलावा Apple मतलब iphone, macbook या दुनिया की सबसे बड़ी electronics company. और Apple का symbol देखते ही Steve Jobs की ज़रूर याद आती हैं और क्यों न आए Apple company आज जो भी हैं उनकी वजह से ही हैं।

वैसे ही VIRAT KOHLI का नाम सुनते ही mind में कुछ thoughts आते हैं जैसे Worlds Best Cricketer, Run Machine, Chase Master, Aggressive and last but not least india की

most beautiful actress Anushka Sharma का husband.

Aamir Khan का नाम सुनते ही mind में पहला thought आता हैं Mr. Perfectionist, one of the Best Actors of Bollywood और वो actor जो अपने character के लिए अपने look और body को पूरी तरह से transform कर देता हैं और social movies बनाता हैं जिसमें समाज के लिए कुछ न कुछ message ज़रूर होता हैं।

तो सिर्फ़ एक नाम सुनकर या देखकर किसी भी product या person के बारे में हमारे mind में जो first thought या image आती हैं उसे ही Brand कहते हैं। और ये brand एक दिन में नहीं बनती इसको बनाने में में कई साल लग जाते हैं और कई बार पूरी life.

“Either You Make Your Own Brand Or else People Will Make Your Brand. या तो आप खुद अपनी brand बना दो या फिर लोग आपकी brand बना देंगे। और जब लोग आपकी brand बनायेगे तो most probably वो negative होगी।”

चलिए इसे एक example से समझते हैं। Salman Khan! इस नाम को किसी introduction की जरूरत नहीं है। क्योंकि india का बच्चा बच्चा salman को जानता है। वो एक Super Star हैं और

उनके करोड़ो followers हैं। लेकिन हमारी नई generation को शायद ये पता नही होगा कि आज से 10-12 साल पहले तक salman khan की negative image हुआ करती थी। उन्हें bollywood का bad boy कहा जाता था। हालांकि salman की bad boy वाली brand, media और लोगो ने बनाई थी लेकिन उसके लिए जिम्मेदार वो खुद ही थे। उस वक़्त salman khan की bad boy वाली brand इसलिए बनी थीं क्योंकि salman का अपने words और actions पर कोई control नही था वो जो मन में आता बोल देते और कर देते।

For example: 1998 में एक film की shooting के दौरान जोधपुर में काले हिरण का शिकार किया था जिसकी वजह से सलमान को जेल भी जाना पड़ा था। 2002 में शराब के नशे में मुम्बई में footpath पर सो रहे लोगों पर गाड़ी चढ़ा दी थी जिसमें 1 आदमी की जान चली गई थी और 4 लोग बुरी तरह से घायल हो गए थे। aishwarya rai से break up

होने के बाद सलमान ने उससे गाली गलौज की और काफ़ी हंगामा किया था। जब vivek oberoi का aishwarya rai के साथ affair हुआ तो सलमान ने vivek को भी जान से मारने की धमकी दी थी, इसके अलावा 2006 में RockStar Concert में john abraham के साथ भी झगड़ा हो गया था। और तो और एक बार katrina kaif की birthday party में सलमान ने shahrukh khan से भी झगड़ा किया था उसके बाद लंबे अरसे तक salman और shahrukh ने एक दूसरे से बात नहीं की थी। और एक बार तो एक press conference में salman ने एक journalist को थप्पड़ भी जड़ दिया था। और इन सब bad incidents के कारण media और लोगो ने salman को bollywood का bad boy बोलना शुरू कर दिया था। हालांकि media के through salman की bad boy वाली brand बनी थी लेकिन उसके जिम्मेदार सलमान खान खुद थे क्योंकि उनका अपने words और actions पर

कोई control ही नहीं था। वो जो मन में आता वो बोलते और करते, कहाँ किसके सामने क्या बोल रहे है या कर रहे है उसकी कोई परवाह नहीं थी। हालांकि इंसान तो ग़लतियों का पुतला होता हैं लेकिन गलती भी करो तो ऐसी करो जिसे सुधारा जा सके या एक ही type की गलती को बार बार repeat नहीं करना चाहिए और ऐसी बात भी नहीं है कि salman उस वक़्त celebrity नहीं थे salman उस वक़्त भी celebrity थे और आज भी है लेकिन तब में और अब में उनकी brand और image में रात और दिन का फर्क है।

अब सलमान खान की positive image हैं। लेकिन ये इतनी आसानी से नहीं हुई। अपनी image को correct करने के लिए सलमान को सालों लग गए। 2007 में उन्होंने अपने ngo "Being Human" की शुरुआत की थी हालांकि charity तो सलमान पहले भी करते थे लेकिन Being Human के through उन्होंने education और healthcare

field में हर साल हजारों ग़रीब बच्चों और लोगों की help करना शुरू किया। एक आँकड़े के मुतबिक़ सलमान अपनी income का 90% पैसा donate कर देते हैं। आपकी अदालत show में रजत शर्मा ने एक बार इस बात को share किया था। लेकिन charity करने और being human start करने के अलावा सलमान ने अब अपने words और actions पर control करना भी सीख लिया। अब वो बोहत सोच समझकर कुछ बोलते हैं या करते हैं। अपने गुस्से पर काबू कर लेते हैं। इसके अलावा अब सलमान खान mostly action role में ही नज़र आते हैं और अपनी action hero वाली image को maintain करते हैं। इसका मतलब अब सलमान खुद अपनी brand बना रहे हैं। वो दुनिया को वही दिखाते हैं जो वो दिखाना चाहते हैं। इसीलिए अब सलमान खान की brand, bad boy से good boy में convert हो चुकी हैं। अगर आप भी अपनी एक positive brand बनाना चाहते हो और आप

चाहते हो कि लोग आपके बारे में वैसा ही सोचे और बात करें जैसा आप चाहते हो तो आपको आपकी brand पर काम करना होगा।

How to Brand Yourself?

अगर आप अपनी brand बनाना चाहते हो तो मैं आपके साथ कुछ tips share कर रहा हूँ जिसके through आप अपनी positive brand बना सकते हैं।

#1: First of All, Set Your Goal

सबसे पहला काम जो आपको करना है वो हैं आपको अपना goal set करना है। आपको ये decide करना होगा कि आप life में क्या करना चाहते हो और आप अपनी कैसी brand बनाना चाहते हो? एक बार goal set करने के बाद आपका हर step आपके goal से संबंधित होना चाहिए। मतलब आपके हर words और actions में आपका goal reflect होना चाहिए। मैंने खुद इस rule को अपनी life में apply किया है और मुझे इसका बोहत

benefit मिला है। आज से almost 6-7 साल पहले मैंने ये decide किया था कि मुझे motivational speaker बनना है। और मुझे आज भी याद है मैंने सबसे पहले ये बात अपने close friends को बताई थी कि मैं लोगो को motivate करना चाहता हूँ तो मेरी बात सुनकर वे मुझपर हँसने लगे थे। लेकिन आज वो ही friends जब ये कहते हैं कि तुम बोहत अच्छा काम कर रहे हो लोगो को motivate करके तो बोहत सुकून और खुशी मिलती हैं।

मैंने भी exactly वही किया जो मैं आपको करने के लिए बोल रहा हूँ। सबसे पहले मैंने अपनी life का goal decide किया कि मुझे क्या बनना है और मैं लोगो के mind में अपनी कैसी brand बनाना चाहता हूँ? मैंने decide किया कि मैं एक motivational speaker, trainer और writer बनना चाहता हूँ और चाहता हूँ कि लोगो के mind में मेरी यही brand बने। इसके लिए सबसे पहले मैंने अपनी communication और public speaking

skills को improve करना शुरू किया और knowledge gain करने के लिए books पढ़ने लगा। और सबसे importantly अपनी English को improve करने में लग गया और English practice करने के लिए मैं initially घर पर 4-5 kids को tution देने लगा फिर मैंने एक school join किया वहाँ primary और middle classes को English teaching करवाता था। फिर gradually मैं कुछ और schools और hostels में English Speaking और Personality Development की classes लेता था। जैसे जैसे मेरा confidence बढ़ता गया मैं senior classes को भी पढ़ाने लगा फिर 200, 300, 500 students का seminars करने लगा। फिर college में भी seminars करना शुरू किया फिर धीरे धीरे corporate training की भी opportunity मिलती गयी और मैं एक corporate trainer बन गया।

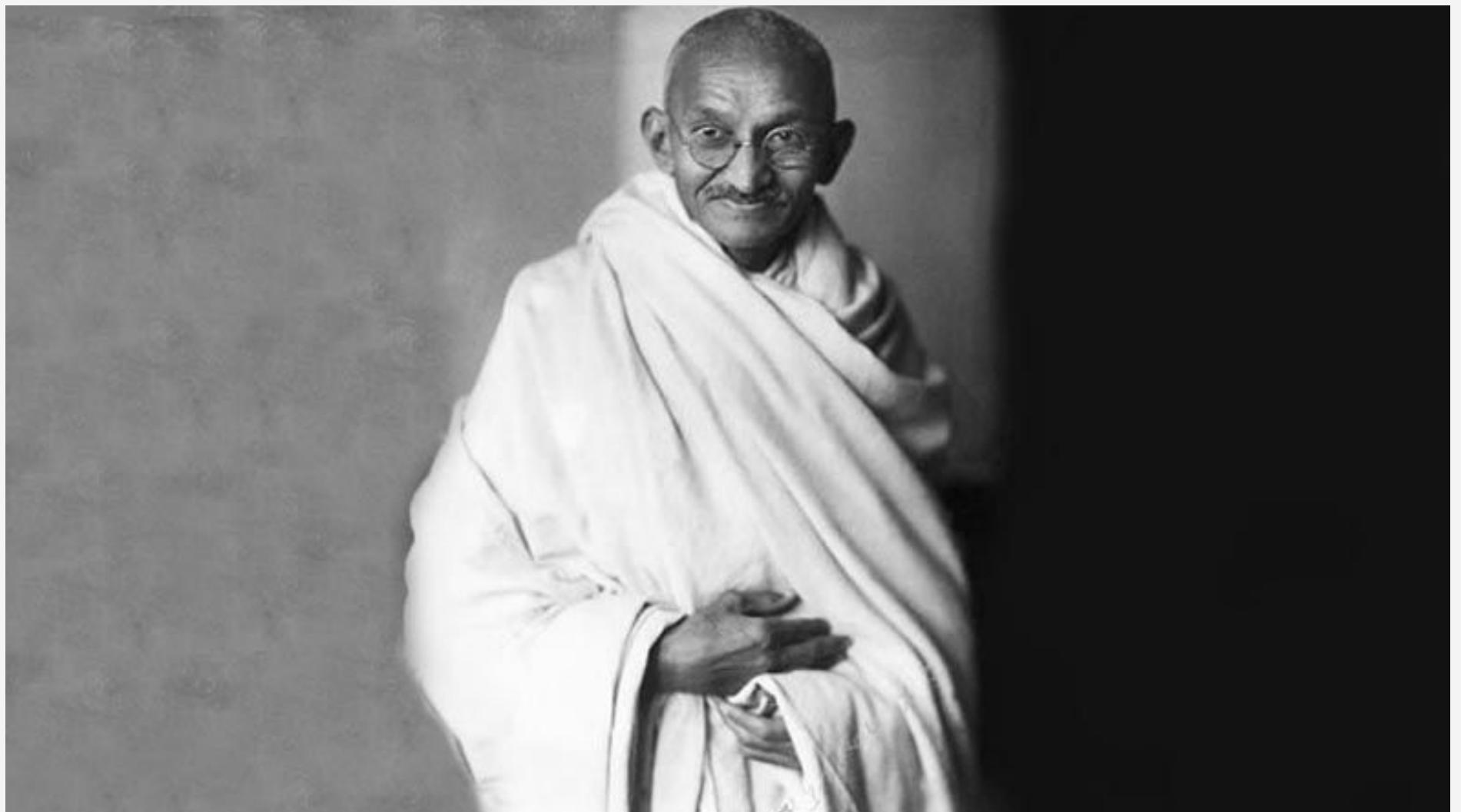
#2: Make Social Media Your Brand Ambassador

जैसे हम advertisement में देखते हैं उसमें एक celebrity किसी particular product को promote करता हैं क्योंकि उस product को बनाने वाली company ने उस celebrity को अपना brand ambassador बनाया है क्योंकि उसको लाखों करोड़ों लोग follow करते हैं और वो उनके product को बेचने में उनकी मदद करता हैं।

ठीक वैसे ही आज social media हमारी life का एक integral part बन चुका हैं। कमसेकम facebook, instagram और whatsapp तो हर कोई use करता है। और आज social media के through अपनी बात को दूसरों तक पहुंचाना कितना आसान हो चुका है। आप भी social media के through अपनी brand promotion कर सकते हैं। अपने talent और skill को दुनिया के सामने showcase करने के लिए social media is the best platform. बस शर्त यही है कि आप इसे professionally use करना सीख जाए। social media is a very very useful tool इसे आप flirt करने, games खेलने या time pass करने में waste न करे। बल्कि इससे आप अपनी एक professional brand बना सकते हैं। social media पर कुछ भी like, comments या share करने से पहले analysis करे कि जो post आप like, comments या share कर रहे हैं उसे देख कर

लोगों के mind में आपके बारे में क्या thought आ सकता हैं? क्योंकि social media पर अगर आप कुछ भी activity करते हो तो वो सबको notify होती हैं। क्या आपके द्वारा की जाने वाली activity से आपकी professional value बढ़ती है या घटती है इस बात पर आपको ध्यान देने की जरूरत है।

मैंने जबसे social media की importance को समझा हैं almost last 5 years से मैं इसे अपनी professional brand बनाने के लिए use कर रहा हूँ। आप मेरा facebook, instagram और linkedin account देखेंगे आपको मेरी timeline पर सिर्फ़ दो ही तरीक़े की post दिखेगी एक तो motivational post और दूसरी मैं जितनी भी trainings करता हूँ उन trainings की pictures, videos और कहाँ, किस subject पर training conduct की है उसकी details ज़रूर शेयर करता हूँ। और ये practice मैं last 5 years से कर रहा हूँ। जो लोग मेरी training attend करते हैं उनके

mind में तो मेरी brand value बनती ही है लेकिन जब मैं social media पर अपनी posts share करता हूँ तो जो लोग मेरी training attend नही करते हैं लेकिन मुझसे social media पर connected हैं मेरी post देखकर उनके mind में भी मेरी motivational trainer वाली brand बनती हैं। और जो लोग नही जानते कि मैं क्या करता हूँ वो भी मुझे जानने लगते हैं। और social media पर मेरी posts देखकर बोहत से schools, colleges और corporates मुझे approach करते हैं और मुझे training के लिए invite करते हैं।

लेकिन इसके लिए आपको कुछ rules बनाने होंगे जैसे कि आप जिस भी profession में काम करते हो आपके social media पर सभी posts strictly आपके profession से related ही होनी चाहिये। क्योंकि अगर आप political, funny या time pass वाली post share करते हैं तो इससे लोग आपके profession के बारे में confuse हो सकते

हैं और आप अपनी जो brand बनाना चाहते हो वो नही बन पाएंगी। मेरा भी बोहत बार मन करता है कि मैं किसी political issue पर post या comments करूँ। पर मैं नहीं करता हूं और करता भी हूं तो कभी एक तरफ़ा post नहीं करता हूं या कभी भी कोई ऐसी post नहीं करता हूं जिससे किसी धर्म, जाति या किसी person के दिल पर ठेस पहुंचे। मैं हमेशा कोशिश करता हूं कि अगर समाज और देश में कुछ problem हुई हैं तो उस problem को कैसे solve किया जा सकता हैं उस पर post करता हूं न कि सिर्फ जो गलत हुआ हैं उसकी आलोचना करता हूं क्योंकि आलोचना तो सभी करते हैं और सिर्फ़ आलोचना करने से कभी problem solve नहीं होंगी। इसलिए आज अभी से आप भी social media पर अपनी professional brand बनाना start कर दे। हां इसमें कुछ वक़्त ज़रूर लगेगा हो सकता हैं कुछ महीने या साल भी लग सकते हैं पर आपको regularly ये काम करना

पड़ेगा क्योंकि success कभी रातों रात नहीं मिलती। Because the more you practice the more you will be perfect.

(मेरी social media profile check करने के लिए और मुझसे connect होने के लिए आप Facebook, Instagram, LinkedIn और YouTube पर search करे (Mohammad Juned Tak) या आपका कोई भी सवाल हो या इस book के बारे में आपकी feedback मुझे juned.csd@gmail.com पर email भी कर सकते हैं।

Chapter 3: Change Your Thoughts and Change Your Future

"आदमी अपनी सोच से बनता है वो जैसा सोचता है वैसा बन जाता है"
- महात्मा गांधी

लगभग सभी successful लोगो का मानना है कि इस दुनिया में बसने वाला हर व्यक्ति उसकी खुद की

ही सोच का एक product है। वो जो खुद के बारे में सोचता है एक दिन वो वही बनकर रह जाता है। हमारी life की शुरुआत हमारी सोच से होती है, जो हम सोचते रहते हैं वही हम करते हैं और जो हम करते हैं उसका जो result निकलता है वो ही हमारी life decide करता है। आज आप जो भी हो और आप अपनी life में जो कुछ भी करोगे या जो भी बनोगे उसके लिये सिर्फ़ और सिर्फ़ आपकी खुद की सोच जिम्मेदार है। इसलिए अगर आप अपनी life को बदलना चाहते हो तो सबसे पहले आपको आपकी सोच को बदलना होगा। मगर problem ये हैं कि इस दुनिया का सबसे tough काम अगर कोई है तो वो है किसी की सोच को बदलना मगर ये impossible भी नहीं है अगर आप पुरी ईमानदारी से कोशिश करे तो ये बिल्कुल possible है। लेकिन आपको कोशिश तो करनी ही होगी क्योंकि आप बगैर आपकी सोच को बदले आपकी क़िस्मत को हरगिज़ नहीं बदल सकते।

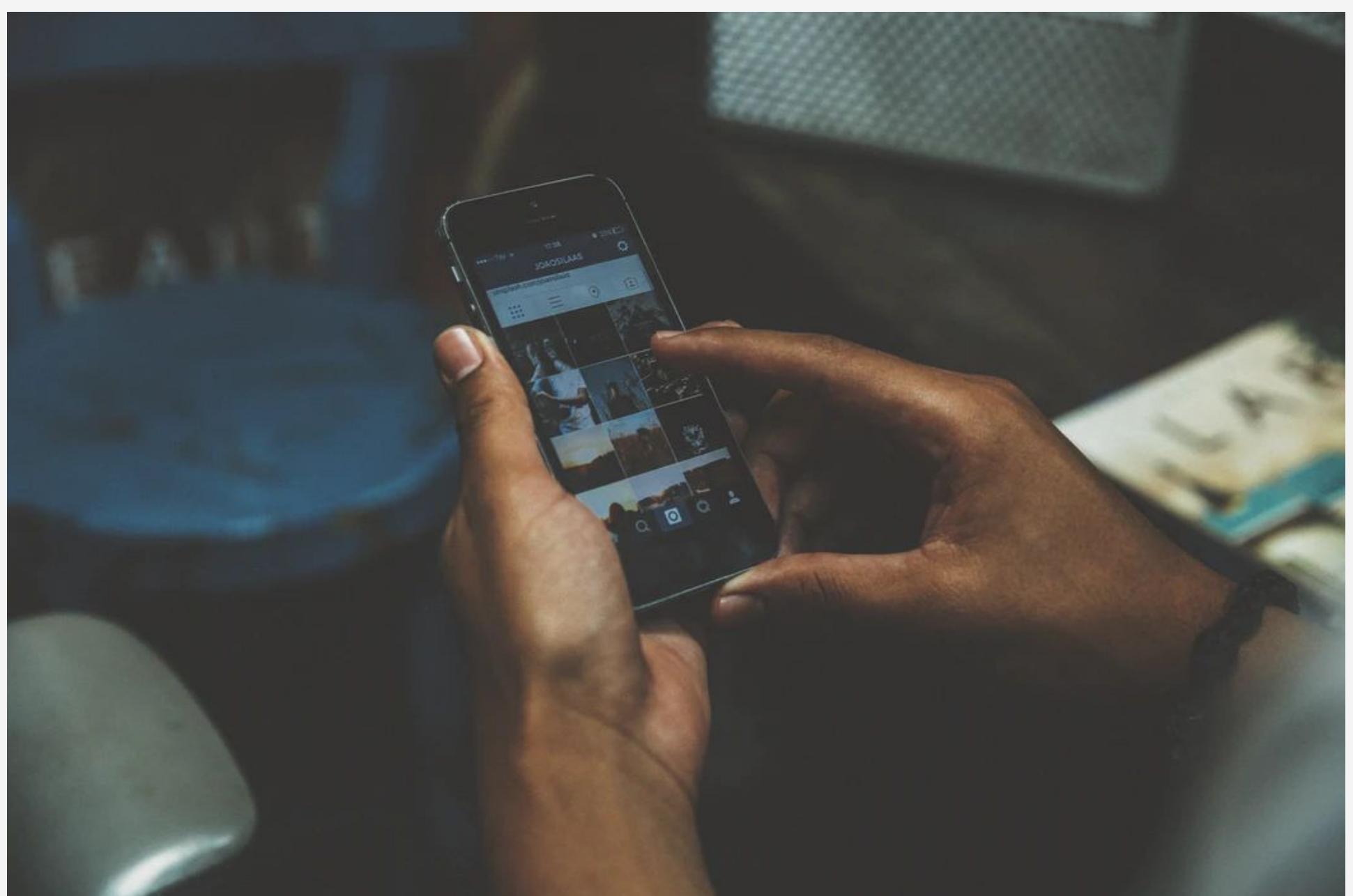
हमारा belief system मतलब कि हमारी सोच कैसे बनती हैं? जो भी हम दिन भर देखते हैं, सुनते है, observe करते हैं और experience करते हैं उसी से हमारी सोच (belief system) बनती है। belief system decide करता हैं कि हमारा दिमाग किन बातों को accept करेगा और किन बातों को accept नहीं करेगा। एक बार belief system बन जाने के बाद हम उन्ही बातों को accept करते हैं जिनको हमने देखा है, सुना है या observe किया है। मतलब जो बाते हमारे brain में पहले से feed है, अगर उससे मिलती जुलती कोई बात हम सुनते है या पढ़ते है तो हम उसे accept कर लेते हैं लेकिन अगर कोई बात जो हमारे belief system से हट कर है तो हमारा brain उसे accept ही नही करता है। For example; अभी जो कुछ भी मैं आपको बता रहा हूँ अगर आपने ऐसा कुछ पहली बार ही पढ़ा या सुना है तो हो सकता है आप मेरी बात को accept

नहीं करोगे क्योंकि ये आपके belief system से match नहीं करता है।

Belief system को बदलना कितना tough है इसे समझाने के लिए एक real life example आपके साथ share करता हूँ। कुछ सालों पहले मैं एक institute में training देने जाता था। उस institute के पड़ोस में एक tea stall थी। मैं वहाँ चाय पीने के लिए जाता था इसलिए कुछ ही दिनों में tea stall के owner अशोक भाई से मेरी जान पहचान हो गई। एक दिन मैने अशोक भाई से पूछा कि उनके कितने बच्चे हैं और क्या करते हैं? अशोक भाई ने बताया कि उनके चार लड़के हैं जिनकी उम्र क्रमश 32, 30, 28, 24 साल हैं और चारों ही jaipur और delhi जैसे बड़े शहरों में competitive exams की preparation कर रहे हैं। और अशोक भाई ने बताया कि चारों का coaching fee, stay और food को मिलाकर monthly 30 से 40 हज़ार का खर्च आ जाता है। और कमाल की बात है कि चारों में से एक भी लड़का job

नहीं करता, उनका सारा खर्च अशोक भाई चाय बेच कर उठाते है। चारों लड़के सरकारी नौकरी पाने के चक्कर में job नहीं कर रहे और अपने गरीब बाप पर बोझ बने हुए हैं ये सोच कर मैने अशोक भाई को एक सलाह दी कि आप अपने लड़कों को private sector में job करने के लिए बोलिये। अगर हर एक लड़का monthly 10,000 भी earn करता है तो उनकी total monthly income 40,000 होगी और जो 30 से 40 हज़ार आप उनकी coaching पर खर्च करते हैं वो भी बच जायेगा और इस प्रकार आपकी monthly income 80,000 तक बढ़ जाएगी। लेकिन अशोक भाई को मेरी simple सी advice पसंद नहीं आयी और उन्होंने कहा कि आप अपनी advice अपने पास ही रखिये। शायद अशोक भाई के belief system में ये बात feed हो चुकी हैं कि सरकारी नौकरी है तो ही बच्चों की life settle है। इसलिए जब मैने उन्हें private sector में job करने की सलाह दी तो उन्होंने मेरी बात को

accept नहीं किया। अशोक भाई जिस जगह और माहौल से आते हैं वहाँ के लोगों की mentality है कि जिस person को सरकारी नौकरी मिल गई वो successful हैं चाहे वो एक peon की job ही क्यों न हो। जब लोगों के belief system में सरकारी नौकरी घर कर चुकी हो और उनके सामने आप private sector jobs की बात करेंगे तो वो आपकी बात को कैसे accept करेंगे?

Actually हमारा belief system एक प्रकार का software या app है जो हमारी life को पुरी तरह से control करता है।हालाँकि दुनिया में बसने वाले हर एक person का hardware एक जैसा ही है। क्योंकि हम सब एक ही फ़ैक्टरी में manufactured हुए हैं जिसे (mother's womb) माँ का गर्भ कहा जाता है। दुनिया का हर इंसान उसकी माँ के गर्भ से पैदा हुआ है। हम सबकी body में blood भी एक ही colour का होता है red। हर व्यक्ति के शरीर में 206 हड्डियाँ, 2 हाथ, 2 पैर, 2 कान

और 2 आंखे होती है। हम सभी के पास एक मुँह, एक नाक, एक दिमाग और एक दिल है। जितने भी new born human babies होते हैं उन सबके दिमाग का वजन लगभग 350 से 400 ग्राम होता है जो बढ़ते बढ़ते maximum 1300 से 1400 ग्राम तक पहुँचता है।

पुरी दुनिया में कहीं भी कोई भी new born human baby न तो बोल पाता है और न चल पाता है और नाही कुछ कर पाता है लेकिन उन्ही बच्चों में से कोई बड़ा होकर सचिन तेंदुल्कर (god of cricket) बन जाता है तो कोई शाहरुख खान (king of bollywood) बन जाता है तो कोई मुकेश अंबानी (richest man of India) बनता है और वही कुछ लोग driver, peon या lobour ही बन पाते हैं जबकि चेहरे की बनावट के अलावा दुनिया का हर व्यक्ति एक जैसा ही है। हम सब एक जैसे ही है फ़िर भी हम सबकी लाइफ़ एक दूसरे से बिल्कुल अलग होती है। पुरी दुनिया में सिर्फ़ 1% लोग हैं जिनके पास

दुनिया की 99% wealth है जबकि बाकी बचे 99% लोगो के पास सिर्फ़ 1% ही wealth है। कुछ लोग रिकॉर्ड पर रिकॉर्ड तोड़ देते हैं जबकि ज्यादातर लोग खुद को ही तोड़ देते हैं। कुछ लोग बहुत ही prosperous life जीते हैं जबकि ज़्यादातर लोग बहुत ही मुश्किलों भरी life जीते हैं। कुछ ही लोग होते हैं जो leader बन पाते हैं otherwise ज्यादातर लोग तो life time तक दुसरो को ही follow करते रहते हैं जिसकी वजह से वो खुद कभी leader नहीं बन पाते हैं। जब हर व्यक्ति एक जैसे ही इस दुनिया में आता है और एक जैसा ही दिखता है तो फ़िर क्या कारण है कि सबकी लाइफ़ एक जैसी नहीं हो पाती हैं? क्यों सभी लोग successful नहीं बन पाते हैं? क्यों सभी लोग bill gates और mukesh ambani की तरह rich नहीं बन पाते हैं? तो इसका सबसे बड़ा कारण है कि भले ही हमारा hardware (body structure) एक जैसा हो लेकिन हम सबका software (belief system) अलग अलग होता है। जिन लोगो के

software (belief system) strong और virus free होते हैं दरअसल वही लोग life में कुछ बड़ा करते हैं और successful बनते है।

हमारा belief system कैसे बनता हैं?

मैंने उपर hardware और software जैसे words का इस्तेमाल किया है तो मैने क्यों इन words का use किया है? और belief system कैसे बनता है ये

जानने के लिए Smartphone का example दे रहा हूँ ताकि आसानी से बात समझ आ जाए।

जब भी कोई Smartphone कंपनी कोई भी नया model launch करती है तो वह सिर्फ़ एक या दो piece नहीं बनाती बल्कि हज़ारों लाखों units manufacture करती है। मान लिजिये एक कंपनी ने एक ही model के 10,000 phones बनाने का decision लिया। तो वो सभी 10,000 phones की size, design, processor, ram-rom और features एक जैसे ही होंगे। यहाँ तक कि phone का operating system और सभी system softwares और apps भी same ही होगी। दुनिया के किसी भी कोने से कोई भी customer उस model के phone को purchase करेगा तो उसे उस phone में similar features ही मिलेंगे। लेकिन एक बार customer के हाथ में जाने के बाद वो phones पहले जैसे नहीं रहेंगे क्योंकि हर व्यक्ति का phone purchase करने का purpose

(उद्देश्य) अलग अलग होता है। किसी का purpose internet surfing का हो सकता है, किसी का social media पर active रहने का, किसी को mobile games खेलने का शौक हो, किसी का photography का, कोई phone इसलिए purchase करता है क्योंकि उसे internet के through अपना knowledge बढ़ाना है या हो सकता है कुछ लोग महँगा smartphone सिर्फ इसलिए भी खरीदते है ताकि show-off दिखावा कर सके।

अब हर person अपनी अपनी choice के हिसाब से phone use करेगा। एक music lover अपने phone में musical apps, music videos और songs download करेगा, जिसको games खेलने का शौक है वो latest games download करेगा, जिसे social media पर active रहना है वो facebook, whatsapp और instagram जैसी apps download करेगा, जिसको movies पसंद

है वो अपने phone में movies download करेगा, जिसे अपना knowledge बढ़ाना है वो educational apps और websites access करेगा, जिसको photography का शौक होगा वो दिन भर अपने phone के camera से selfies और photos click करता रहेगा और उसका phone images से भरा होगा। लेकिन इन सब के बावजूद भी phone का hardware और system softwares तो अभी भी same ही है लेकिन अब हर phone का content और uses बदल चुका है।

हमारी life भी ठीक उस smartphone की तरह ही है। इंसान भी जब जन्म लेता है तो कुदरत उसे एक ही जैसा body structure, एक ही colour का blood, same size और weight का brain, कोई भी new born human baby न तो बात कर पाता है और न चल पाता है और नाही खुद से कोई काम कर सकता है, और नाही अपनी माँ के गर्भ से कुछ सीख कर आता है, हर बच्चा uneducated और non-skilled

ही पैदा होता है, किसी को भी पता नहीं होता कि बड़ा होकर कौन क्या बनेगा? फ़िर भी कुछ बच्चे बड़े होकर celebrities बन जाते हैं और बाकी गुमनामी के अंधेरे में खो जाते हैं, कुछ leader बन जाते हैं और बाकी लोग lifetime तक दुसरो को ही follow करते रहते हैं, कुछ करोड़पति बन जाते हैं और ज्यादातर लोग पैसों के लिए struggle करते रहते हैं, कुछ लोग बहुत successful हो जाते हैं जबकि ज्यादातर लोग successful लोगो के बारे में पढ़ते और सुनते सुनते ही एक दिन इस दुनिया से चले जाते हैं,

जैसा कि famous English poet, Thomas Gray अपनी poem "An Elegy Written in A Country Churchyard" में लिखते हैं जिसका हिंदी अनुवाद कुछ इस प्रकार है

"इस दुनिया में लाखों करोड़ो लोग हैं जिनके पास जबर्दस्त talent हैं लेकिन वो दुनिया में आते हैं और

एक दिन चले जाते हैं और उनका talent धरा का धरा रह जाता है।"

उनका talent न तो खुद उनके काम आता है और नाही दूसरों के क्योंकि वो कभी भी अपने talent को पहचान ही नहीं पाते। ज्यादातर लोग अपनी intuition यानि की अन्तर्रात्मा की आवाज़ को सुन ही नहीं पाते है और जो सुन पाते हैं इस दुनिया की चकाचौंध में उनकी आवाज़ कहीं खो जाती हैं। अपनी originality को छोड़कर हम दूसरों को copy करने में हमारी life waste कर देते हैं। हमे ये समझने की जरूरत है कि ईश्वर ने हर इंसान को एक unique talent देकर इस धरती पर भेजा है, हम सबका जन्म लेकर इस धरती पर आने का purpose अलग है। ज्यादातर लोग ज़िंदगी की परीक्षा में इसलिए fail हो जाते हैं क्योंकि वो दूसरों को copy करते हैं उन्हे ये पता नहीं कि हर इंसान के जीवन का प्रश्न पत्र दूसरे इंसान से बिल्कुल अलग है। smartphone की तरह हम सबका भी hardware एक जैसा ही है फ़िर

भी हम सबकी life एक जैसी नहीं है, हम सब rich नहीं है, हम सब successful नहीं है क्योंकि हम सबका software (belief system/सोच) एक जैसी नहीं है। जिसकी जैसी सोच है वैसी ही उसकी life है। आपको भी successful लोगो की तरह सोचना शुरू करना होगा, उनकी संगत में जाना होगा, उनको observe करना होगा और उनकी आदतों को अपनाना होगा। तभी आप successful बन सकते हैं

अपने belief system/सोच और नज़रिये को बदलने के ये चार नियम हैं:

Rule #1 - Never Doubt Yourself कभी भी अपने आप पर और अपनी काबिलियत पर शक न करे:

आपकी life journey आप से ही शुरू होती हैं। आप जो भी दूसरों से expect करते हो उसकी शुरूआत

आप से होती है। अगर आप चाहते हो कि लोग आप पर और आपकी काबिलियत पर doubt न करे तो सबसे पहले आपको अपने आप पर doubt करना छोड़ना होगा। अगर आप खुद ही आपकी काबिलियत पर doubt करेंगे तो फ़िर लोग आप पर कैसे यकीन करेंगे? अगर आप चाहते हो कि लोग आप पर और आपके talent में विश्वास करें तो इस दुनिया के पहले व्यक्ति आप खुद हो जिसे आप पर भरोसा करना पड़ेगा। यकीन करें कि आप जो सोच रहे हो बिल्कुल सही सोच रहे हो। और ऐसा सिर्फ़ मेरा मानना नहीं है बल्कि दुनिया के सफलतम businessmen में से एक और Ford Motor के founder, Henry Ford का कहना है;

"अगर आपको लगता है कि आप कोई काम कर सकते हो तो आप सही सोचते हो और अगर आपको लगता है कि आप वो काम नहीं कर सकते, तब भी

आप सही सोचते हो क्योंकि आप जो भी सोचते हो सही सोचते हो।"

इसलिए खुद पर यकीन रखे। इस बात से कोई फ़र्क नहीं पड़ता कि लोग आपके बारे में क्या सोचते हैं। फ़र्क इस बात से पड़ता है कि आप अपने बारे में क्या सोचते हैं? कहते हैं मन से जीते हुए इंसान को दुनिया की कोई ताकत नहीं हरा सकती लेकिन जिसने मन से हार मान ली हो और खुद को छोटा और गरीब मान लिया हो फ़िर भला वो इंसान कैसे बड़ा और अमीर बन सकता है?

Rule #2 - Be Like bumble bee/भँवरे की तरह बने

क्या आपने bumble bee यानि कि काले भँवरे को उड़ते हुए देखा है? ज़रूर देखा होगा क्योंकि उसका काम ही है उड़ना। पर जो बात मैं आपको भँवरे के बारे में बताने जा रहा हूँ वो बहुत कम लोग ही जानते हैं। दरअसल मैं भँवरे की उड़ने की ability के बारे में कुछ बताना चाहता हूँ। लेकिन उससे पहले हम जानने की कोशिश करते हैं कि aeroplanes और helicoptors हवा में उड़ते कैसे हैं? वो कौन सा

नियम है जिसके आधार पर वायु-यान बनाये जाते हैं जिससे वो हवा में उड़ते है? तो आपकी जानकारी के लिए बताना चाहूँगा कि उस नियम को aerodynamics rule कहा जाता है। Aerodynamics से पता चलता है कि कैसे हवा किसी object के चारों तरफ घूमती है? NASA के अनुसार aerodynamics rule explain करता है कि कैसे एक airplane हवा में उड़ता है? launch pad से उड़ान भरने वाले rocket से लेकर हवा में लेहराती पतंग aerodynamics rule के कारण ही उड़ती है। aerodynamics rule से airplane का weight, wings की size और air pressure को define किया जाता है। कोई भी plane तभी उड़ पाएगा जब वो aerodynamics rule में 100% fit होगा।

पर आपको ये जानकर बड़ी हैरानी होगी कि भँवरा aerodynamics rule में कही fit नहीं होता हैं। Scientists ने जब भँवरे पर study की तो उन्हे पता

चला कि भँवरे का body weight उसके wings से लाखों गुना भारी है। उस हिसाब से भँवरा उड़ नहीं सकता। लेकिन हम सबने देखा है कि भँवरा उड़ता है। जब भँवरे में इतनी बड़ी physical flaw (शारीरिक कमी) है फ़िर भँवरा कैसे उड़ सकता है? Scientists भी इस बात से हैरान है। लेकिन जब psychologists को इसकी जानकारी मिली तो उनका कहना है कि भँवरे में इतनी बड़ी कमी होने के बावजूद वह इसलिए उड़ पाता है क्योंकि खुद भँवरे को इस बात का knowledge नहीं है कि वह नहीं उड़ सकता जिस कारण भँवरा अपनी उड़ने की ability पर कभी doubt नहीं करता। लेकिन जिस दिन भँवरे को ये बता दिया जायेगा कि उसमें उड़ने की ability नहीं है तो उस दिन से वो खुद पर doubt करना शुरू कर देगा और शायद उस दिन के बाद वो उड़ भी नहीं पाएगा।

Rule #3 - अपने Ideas पर जरूर काम करे

एक research किया गया ये जानने के लिए कि लोग successful क्यों नहीं हो पाते हैं। research से पता चला कि 90% लोग इसलिए fail हो जाते हैं क्योंकि वे कभी भी अपने ideas पर काम ही नहीं करते। जब उनसे पूछा गया कि उन्होंने अपने ideas पर काम क्यों नहीं किया तो उन्होंने कहा कि जब उन्होंने अपने ideas को अपने relatives और friends के साथ share किया तो उन में से 90% लोगों ने उनके ideas को ये कहते हुए reject कर दिया कि ये idea काम नहीं करने वाला और इसमें उनका time, energy और पैसा waste होगा। और उन्होंने भी मान लिया और अपने ideas को give up कर दिया। कुछ लोगों के दिमाग में बहुत अच्छे अच्छे ideas आते हैं लेकिन वो खुद ही उन पर doubt करने लग जाते हैं सोचते हैं कि उनका idea चलेगा या नहीं चलेगा? और सोचते सोचते मान भी

लेते हैं कि idea काम नहीं करेगा और इस प्रकार उनका idea waste हो जाता है।

याद रखे कोई भी idea बेकार नहीं होता। एक idea किसी seed (बीज) की तरह होता है जब तक बीज को ज़मीन में बोया नहीं जाता तब तक वो बीज न तो अंकुरित होता है और नाही उस पर पत्ते और फ़ल लगते हैं। उसी प्रकार जब तक आप अपने idea को implement नहीं करेंगे तब तक उस idea के होने न होने से कोई फ़र्क नहीं पड़ता। idea एक सोच है और सिर्फ़ सोचने से कुछ नहीं होता, आप जो सोच रहे हैं उस पर action लेना भी जरूरी है। हम शायद इसलिए अपने idea को implement नहीं करते हैं क्योंकि हमें पता नहीं होता कि हमारा idea काम करेगा या नहीं करेगा? लेकिन सिर्फ़ यह सोच कर कि idea successful नहीं हुआ तो क्या होगा, हम अपने idea पर काम ही नहीं करे ये कोई समझदारी वाली बात नहीं हुई।

आईये एक example से समझने की कोशिश करते हैं। suppose आपको night में कहीं travel करना हैं। आपने अपनी गाड़ी start की और headlight on की लेकिन आपको headlight से सिर्फ़ 100 meter तक ही road दिखाई दे रहा है और आपने सोचा कि 100 meter के आगे का road तो दिखाई नहीं दे रहा है इसलिए आपने travel करना cancel कर दिया। क्या आप exactly ऐसा ही करते हैं? अगर 100 meter के आगे road नहीं दिखाई देता तो क्या आप night में travel नहीं करते? नहीं आप बिल्कुल भी ऐसा नहीं करते हैं क्योंकि आपको पता है कि जैसे ही आपकी गाड़ी 100 meter का रास्ता पार करेगी उसके आगे 100 meter का road भी visible हो जायेगा। तो जैसे जैसे आपकी गाड़ी आगे बढ़ती रहेगी आगे का रास्ता दिखाई देता रहेगा। उसी प्रकार जैसे ही आप अपने idea को implement करेंगे आपको clear हो जायेगा कि अब next step क्या लेना है? इसलिए जरूरी है कि हम first step

ले, next step क्या लेना है वो first step के बाद पता चल जाएगा।

Rule #4 - Successful बनना है तो Negative सोचना छोड़ दे

हम सबकी life की सबसे बड़ी obstacle बाधा हमारी अपनी Negative सोच है। हमे आगे बढ़ने से और successful बनने से अगर कोई रोक सकता है तो वो हमारा Negative Attitude है। किसी भी successful person की biography उठा कर देख लो वो अपनी Negative सोच को त्यागने के

बाद ही successful बन सका है। अगर आपको पता चल जाए कि Negative सोचने से आपकी body को कितना नुकसान होता है तो आप कभी भी life में Negative सोचने की हिम्मत नहीं करेंगे।

America में एक experiment हुआ। एक कैदी को फाँसी की सजा मिली। कुछ Scientists ने सोचा क्यों न उस कैदी पर एक experiment किया जाए? उन्होंने govt. से permission ली। वो कैदी के पास पहुँचे और कहा कि सरकार ने तुम्हारी मौत की सजा बदल दी है अब तुम्हें फाँसी देकर नहीं बल्कि एक ज़हरीले साँप से डसवाकर तुम्हारी जान लेंगे। फ़िर उस कैदी को एक बड़ा सा king cobra साँप दिखाया गया और उसकी आँखो पर पट्टी बाँध दी गई। उसके बाद Scientists ने साँप को पिटारी में डाल दिया और 2 needles सुइय्या निकाली और उस कैदी के पैर में ज़ोर से चुभा दी ठीक वैसे ही जैसे साँप डसता है। और कमाल कि बात ये है कि 5 minute में उस कैदी की मौत भी हो गई जबकि उसको साँप ने डसा ही

नहीं। जब उसका postmortem किया गया तो Scientists भी ये जानकर हैरान हो गये कि उसकी मौत heart attack से हुई। पर चौंकाने वाली बात ये है कि जब साँप ने काटा ही नहीं तो उसकी death कैसे हुई??

दरअसल उसकी death negtaive सोचने की वजह से हुई। उस लगा कि उसको सांप ने काट लिया है और ज़हर के असर से वो जल्दी ही मर जाएगा। यही सोचते सोचते वो इतना घबरा गया कि घबराहट से उसका heart fail हो गया। Actually हमारा brain (Law of Attraction) के नियम पर काम करता है। हम जिस चीज़ के बारे में deeply सोचते रहते हैं हम उसी चीज़ को अपनी life में attract करते हैं। अगर आप negative सोचते रहते हैं तो मुमकिन है आपकी life में सब Negative घटनाएं ही घटेगी। लेकिन अगर आप optimistic हैं और हमेशा positive सोचते हैं तो आप अपनी life में positive चीज़ो को attract करेंगे क्योंकि जिन

चीज़ो के बारे में आप दिन रात सोचते रहते हो उन्ही चीज़ो को आप अपनी life में attract करते हो।

इसलिए आज और अभी से negative सोचना छोड़ दे और positive सोचना शुरू कर दे। "The Monk Who Sold His Ferrari" नाम की एक famous book जिसे writer Robin Sharma ने लिखा है। वो उस book में एक research को quote करते हुए लिखते हैं कि एक human being 24 घंटों में 60,000 बार सोचता है मतलब एक दिन में हमारे mind में 60,000 thoughts आते हैं। लेकिन इससे भी shocking fact ये हैं कि जो 60,000 thoughts आज आते हैं उसमें से 95% दूसरे दिन repeat होते हैं। इसका मतलब जो हम आज सोच रहे थे लगभग वैसा ही हम कल भी सोचेगे। इसका एक मतलब ये भी निकलता हैं कि अगर आज हम negative सोच रहें हैं तो possibly अगले कई दिनों तक हम negative ही सोचेगे। और अगर आज positive सोच रहें है तो अगले कई दिनों तक positive ही सोचेगे। अब आप

ही बताइये कि अगर कोई person हमेशा negative ही सोचता रहता हैं तो क्या वो कोई positive काम कर पाएगा? बिल्कुल भी नहीं। अगर आप हमेशा positive सोचते हैं और आपके सामने कैसी भी situation हो लेकिन आप उसमें positive sign ही देखते हैं तो आपके actions भी positive ही होंगे और एक दिन आप ज़रूर successful होंगे।

अब एक बात तो तय हैं, अगर आप वास्तव में अपनी किस्मत को बदलना चाहते हैं तो सबसे पहले आपको अपनी सोच को बदलना होगा। याद रखे जब तक आप अपना नज़रिया नहीं बदलेंगे, तब तक नज़ारा भी नहीं बदलेगा। आपकी life पुरी तरह से आपकी सोच और नज़रिये पर निर्भर करती हैं।

Chapter 4: Conflicts Resolution
(This one Skill Can Make You a Great Leader)

हमारी life में होने वाले conflicts विवादों को कैसे resolve करे??

इस धरती पर शायद ही कोई ऐसा person होगा जिसका किसी के साथ कोई conflict या विवाद नहीं होगा। हम सभी की personal और professional life में कोई न कोई conflict या किसी न किसी बात को लेकर मन-मुटाव हो ही जाता है। conflicts तो हमारी life का एक हिस्सा हैं। हालाँकि हम सब बड़ी मशक्कत करते हैं conflicts को हमारी life से दूर रखने की पर सारी कोशिशों के बावजूद किसी न किसी से किसी न किसी प्रकार का conflict हो ही जाता है। conflict हर प्रकार के relationship में होता है चाहे वो husband और wife के बीच हो, पिता और पुत्र के बीच हो, senior और junior के बीच हो, एक ग्राहक और दुकानदार के बीच हो, या political parties हो, धर्म हो या जाति हो, हर जगह कोई न कोई विवाद हो ही जाता हैं।

इसलिए अगर आप में ये skill develop हो जाए कि आप conflicts को resolve कर सकें और दूसरों को उनके conflicts को resolve करने में मदद कर सकें तो पूरे chances है कि आप एक leader के रूप में उभर सकते हैं। क्योंकि conflicts को manage करना और resolve करना एक art हैं और हर किसी को इस पर महारत हासिल नहीं है।

तो आइये सबसे पहले जानने की कोशिश करते हैं कि conflicts कितने प्रकार के होते हैं?

Basically conflicts दो प्रकार के होते हैं: **constructive** और **destructive**. हालाँकि **constructive conflicts** के होने से कुछ न कुछ positive outcome निकलता हैं लेकिन **destructive conflicts** के होने से बात बिगड़ जाती हैं और कई बार relations भी टूट जाते हैं। इस course के through हम **destructive**

conflicts को manage करना सीखेंगे लेकिन उससे पहले

constructive conflicts के बारे में थोड़ा जान लेते हैं। सारे conflicts बुरे नहीं होते कुछ हमारे लिए अच्छे भी होते हैं। चलिये मैं आपको **Constructive conflicts** के कुछ examples देता हूँ; जैसा कि हम सब जानते हैं 1947 के पहले हमारा अन्ग्रेज़ो के साथ conflict था क्योंकि अँग्रेज़ भारत पर राज़ करते थे और हम नहीं चाहते थे कि दूसरे देश के लोग हम पर राज़ करें इसलिए freedom fighters की रोज़ अंग्रेज़ो के साथ झड़प होती थी और इस conflict से कई प्रकार के आन्दोलन शुरू हुए जैसे कि **"अंग्रेज़ो भारत छोडो"**, **"1857 की क्रांति"**, **"Simon Go Back"**, **"जलिआ वाला बाग"** जिनके कारण देश को आज़ादी मिली थी इसलिए वो एक **constructive conflict** था। similarly **Nelsan Mandela** जो south africa के पहले black president थे उन्होंने 'Apartheid' के खिलाफ़

संघर्ष किया था 1948 से 1990 तक south africa में नस्ल के आधार पर भेदभाव किया जाता था जिसे ‘Apartheid’ कहा जाता था। जब nelsan mandela ने इसके खिलाफ़ आवाज़ उठाई तो सरकार और system उनके against हो गये और उन पर बोहत अत्याचार हुए यहाँ तक कि उन्हें 27 सालों तक जेल में भी रहना पड़ा। लेकिन वो **constructive conflict** था क्योंकि nelsan mandela समानता और न्याय के लिए लड़ रहे थे और finally वो अपने mission में कामयाब भी हुए। इसी प्रकार कोई teacher या parent अगर किसी बच्चे को डाटते या फ़टकारते है तो वो **constructive conflict** होता है क्योंकि वे उस बच्चे को disciplned बनाना चाहते हैं। पर reality ये है कि conflict चाहे constructive हो या destructive हो इसका outcome इस बात पर निर्भर करता है कि आप conflict को कैसे handle करते हैं।

Conflicts के types जानने के बाद आईए अब जानने की कोशिश करते हैं कि conflicts किन कारणों से होते हैं?

mostly conflicts 2 कारणों से होते हैं एक **personal** reason से और दूसरा **मतभेद difference of opinion** की वजह से। जब relationship में (integrity) विश्वास की कमी हो, (loyalty) वफ़ादारी की कमी हो, या किसी का ego hurt होता है या किसी के self respect को ठेस

पहुँचना, ये सब personal reasons है जिनकी वजह से conflicts होते हैं जबकि **मतभेद, opinion में difference** इसलिए होता है क्योंकि सबका belief system और चीज़ो को समझने का level अलग अलग होता है। एक person दूसरे person से बिल्कुल अलग सोचता है। यहाँ तक कि 2 जुड़वाँ बच्चे जो एक ही समय एक ही माँ के पेट से जन्मे है और एक जैसे दिखते हैं लेकिन उनकी सोच और attitude एक दूसरे से बिल्कुल अलग होते हैं। शायद इसीलिए 2 सगे भाईयो की इतनी गहरी दोस्ती नहीं होती जितनी कि दो strangers अजनबीयो में होती हैं। क्योंकि दोस्ती कभी भी दो लोगों की नहीं होती हैं दोस्ती हमेशा दो एक जैसी सोच और similar attitude के बीच होती हैं।

इसलिए जरुरी नहीं है कि आपकी सभी लोगों से अच्छी बने क्योंकि ये तो depend करता है कि आपकी सोच दुसरो से कितनी मिलती है? जब सबकी सोच आपस में नहीं मिलती तो फ़िर opinion

राय एक कैसे हो सकती है? जब हमें उन लोगों के साथ deal करनी होती हैं जिनकी सोच और opinion हमसे बिल्कुल अलग है तो conflict होने के पूरे chances होते हैं। अब ये तो समझ में आ गया कि difference of opinion से conflict हो सकता है लेकिन सवाल ये हैं कि integrity, loyalty, self respect और ego से conflicts कैसे होते हैं? लेकिन इसे explain करने से पहले मैं आपसे कुछ questions पूछना चाहूँगा ताकि एक plot set हो सके।

आपको कैसा लगेगा जब किसी product को purchase करने के बाद आपको पता चले कि जो product आपने purchase किया है वो duplicate है या घटिया quality का है? आपको कैसा लगेगा अगर आपको किसी matter के बारे में गलत information दी जाए? क्या होगा अगर कोई बार बार आपका मज़ाक उड़ाए तो? आपको कैसा मेहसुस होगा जब आपका कोई अपना ही

आपके साथ cheating कर दे? अगर आपके junior आपकी respect न करें? कोई आपसे बद्तमीज़ी करें? या लगातार अच्छा काम करने के बावजूद आपका boss आपको appreciate न करे तो आप क्या करेंगे?

अगर ऐसा कुछ भी आपकी life में हो रहा है तो आपको गुस्सा भी आएगा, आप दुखी भी होंगे, आप stress में रहेंगे और possibility है कि जो आपके साथ ऐसा कर रहा है उसके साथ आपकी अन-बन भी हो जाए।

चलिए अब समझने की कोशिश करते हैं कि मतभेद या difference of opinion के कारण conflicts क्यों और कैसे होते हैं?

Mostly difference of opinion से conflict तब होता है जब बात decision लेने की आती है। जब भी

ऐसी situation आती हैं जब एक से ज्यादा लोगों को मिलकर एक ऐसा decision लेना होता है कि सभी लोग बिना किसी objection के उस decision पर राज़ी हो जाए तो बड़ी मुश्किल हो जाती हैं। मान लो 10 लोग हैं सबका mindset अलग अलग है, सबके पास अपने अपने ideas है और सभी को लगता हैं कि उनका idea best हैं और उसे accept किया जाना चाहिए। अब कैसे उन सभी को किसी एक idea पर राज़ी किया जाए? mostly situation तब critical हो जाती हैं जब लोगों को मिलकर ये decide करना हो कि जो भी resources available है उन्हें कैसे utilize किया जाए? resources का मतलब time कहाँ spend करना है? या पैसा कहाँ invest करना है? suppose एक husband और wife के पास extra money हैं लेकिन दिक्कत ये हैं कि उस पैसे का करे क्या? husband चाहता है कि पैसे को invest किया जाए जबकि wife international tour पर जाना चाहती

है या उन पैसों से jewelleries purchase करना चाहती है। अब दोनो ही अपनी अपनी बात पर अड़े हुए हैं। इसी प्रकार एक पिता चाहता है कि उसका बेटा उसके business को manage करे जबकि बेटे का सपना है कि वो artist बने जो उसके पिता को बिल्कुल पसंद नहीं। इसलिए जब भी एक से ज्यादा लोगो को मिलकर कोई decision लेना होता है तो वहां conflict होने के chances बढ़ जाते है जो difference of opinion की वजह से होता है।

मैं आपके साथ इस topic पर एक excellent example share कर रहा हूँ। मैं बात कर रहा हूँ 1957 में बनी एक american film की जिसका नाम है 12 angry men. इस movie की story ये हैं कि इसमे 12 लोगो को मिलकर एक 18 साल के लड़के की life का फ़ैसला लेना होता है जिस पर ये इल्जाम होता है कि उसने अपने पिता का murder किया है। फ़ैसला पुरी तरह से उन 12 लोगो के हाथ में होता है वो जो भी decision लेंगे वो final होगा वो

चाहे तो उसे फाँसी की सज़ा मिल सकती है या उसे बा इज़्ज़त बरी किया जा सकता है। लेकिन दुविधा ये हैं कि उन सबका decision same होना चाहिए। जैसे ही discussion शुरु होता है 12 में से 11 लोग उनका फ़ैसला सुनाते है कि लड़का guilty है मतलब की उसी ने उसके पिता का murder किया है।12 में से सिर्फ़ एक ही member कहता है कि हमे इतनी जल्दी किसी नतीजे पर नहीं पहुँचना चाहिये क्योंकि ये उस लड़के की ज़िंदगी का सवाल है। उसकी बात सुनकर कुछ members को बोहत गुस्सा आ जाता है क्योंकि उनमें से किसी को जल्दी घर जाना होता है, किसी को family के साथ बाहर dinner पर जाना होता है, कोई सोचता है कि ये झोपड़ पट्टियो में रहने वाले तो होते ही ऐसे हैं इनका कोई भरोसा नहीं, जबकि उन्हीं में से एक member के उसके अपने बेटे के साथ अच्छे संबंध नहीं होते हैं इसलिए वो चाहता है कि उस लड़के को सजा ज़रूर मिलनी चाहिए। अब discussion के दौरान वे कई बार गुस्से

में आकर एक दूसरे से झगड़ने लगते हैं, courtroom का माहौल बोहत ही गर्मा जाता है। सभी मिलकर एक mutual decision नहीं ले पाते है। लेकिन उन 12 members में से एक member ऐसा भी होता है जो बिल्कुल भी गुस्सा नहीं करता, वो सबको सुनता है और फ़िर बोहत ही अच्छे अंदाज़ में logics के साथ अपनी बात रखता है। इस प्रकार अपनी सुझबुझ और excellent communication skills से वो बाकी 11 members को इस बात पर convince कर लेता है कि लड़के ने पिता का कत्ल नहीं किया है और वो निर्दोष है।

इस movie से हमें कई life skills सीखने को मिलती हैं जैसे कि biasness and prejudice यानि कि पक्षपात और पुर्वग्रह की वजह से right decision लेने में मुश्किल होती हैं। हमें अपनी emotions यानि कि भावनाओं में नहीं बहना चाहिए। conflicts के समय हमें react नहीं करना चाहिए बल्कि response करना चाहिए। हमें logics

के साथ बात करनी चाहिए क्योंकि हम logics से ही किसी को convince कर सकते हैं न कि चिल्ला कर।

अब तक हम conflicts की definition, types और reasons के बारे में जान चुके हैं अब हम conflicts को resolve करने के तरीकों को जानेंगे। मैने अपनी research और experience से 3 tools develop किये है जिससे हम conflicts को resolve कर सकते हैं।

Conflicts resolving का 1st tool है ignore करना

कहा जाता है कि हर व्यक्ति ignore नहीं कर पाता इसीलिए हर व्यक्ति successful भी नहीं हो पाता। जी हाँ ignore करने में और successful होने में बोहत बड़ा connection है। जिस दिन आप ignore करना सीख जाओगे समझो successful होने वाले

हो और साथ ही साथ आपकी life के आधे से ज्यादा conflicts automatically resolve हो जाएंगे। अधिकतर conflicts serious और destructive नहीं होते हैं लेकिन ये हमारा ego होता है जो आग में घी का काम करता है और issues को solve नहीं होने देता। हिंदी में कुछ कहावते हैं जो इस topic पर सटीक fit होती है जैसे कि:

"आ बैल मुझे मार"
"उड़ता हुआ तीर लेना"

इन कहावतो से साबित होता है कि हम खुद ही मुसिबतो को मोल लेते हैं। हो सकता है वो बैल अपने रास्ते जा रहा हो और वो तीर भी आपके लिए नहीं था लेकिन हमने खुद ही उनका रास्ता रोका, उनसे टकराए और घायल हुए। अगर हम ignore करते तो हमें कुछ भी नहीं होता। ignore करना भी एक art है

जिसे हमें सीखना होगा ताकि unnecessary conflicts को अपनी life से दूर रख सके।

अगर कोई आपसे कहता है कि **You Can't Do It** या पीठ पीछे आपकी बुराई करता हैं या कोई आपका मज़ाक उड़ाता है या आपको नीचा दिखाने की कोशिश करता है तो उनको जवाब देने की बजाय ignore करना चाहिए क्योंकि कोई अगर आपके बारे में कुछ कहता है तो वो उसकी राय है आपकी सच्चाई नहीं है। इसलिए उनको जवाब देने में अपनी energy waste न करें, आप तो बस आपके goal पर focus करें और उसे कैसे achieve किया जा सकता है उस पर ध्यान दे। जब आप successful हो जाओगे तो उनके मुंह अपने आप बंद हो जाएंगे। जैसा कि किसी ने कहा है कि

"आप चुपचाप मेहनत करते जाओ और आपकी कामयाबी को शोर मचाने दो।"

एक example के through समझने की कोशिश करते हैं कि ignore करना कितना powerful है। क्या होता है जब दो पत्थर आपस में टकराते है? probably दोनों में से एक पत्थर टूट जाएगा या हो सकता है दोनो ही damage हो जाए। newton के third law of motion के अनुसार जब भी दो solid objects यानि कि कठोर चीज़े आपस में टकराती हैं तो उनके पीछे की force उन्हें damage कर देती है। लेकिन अगर उनमें से एक object soft है तो damage बहुत कम होगा या होगा ही नहीं।

जैसे जब पहली बारिश के बाद एक छोटी सी पानी की धारा नदी से गुजरती हुई आगे बढ़ती है तो उसके रास्ते में कई obstacles और रुकावटे आती है जैसे कि चट्टानें, पत्थर और झाड़ीया वगैरह। लेकिन पानी उनमें से किसी से भी उलझता नहीं है। पानी पत्थरों और झाड़ीयो को ignore करता है और अपना रास्ता बदलते हुए आगे बढ़ जाता है। क्योंकि पानी का काम किसी से उलझना नहीं है बल्कि पानी निरंतर आगे बढ़ते हुए सागर में मिल जाता है। पानी जानता है कि

उलझने से उसी का loss होगा क्योंकि ऐसा करने से उसका time और energy waste होंगे। इससे झाड़ीयो और चट्टानों का कुछ बिगड़ने वाला नहीं। लेकिन जब वही पानी बाढ़ बन जाता है तो उसके रास्ते में आने वाली हर चीज़ को destroy कर देता है। फ़िर कोई भी उसके आगे नहीं टिक पाता।

अब मैं आपको आपके life की सबसे बड़ी बात समझाने जा रहा हूँ। अगर इसे आप समझ गए तो यकीन किजिये आपको successful बनने से दुनिया की कोई ताकत नहीं रोक सकती। और मेरा point ये हैं कि फ़िलहाल इस समय आप बाढ़ नहीं हो कि सबसे उलझते फ़िरो। आप उस पानी की छोटी सी धारा की तरह हो जो चट्टानों और झाड़ीयो का कुछ भी नहीं बिगाड़ सकती इसलिए better यही है कि आप अपने goal और dreams पर काम करो तब तक कि जब तक आप इतने successful न बन जाओ कि हर जगह आपके ही चर्चे होने लगे। जो पीठ पीछे आपकी बुराई करते है या आपकी चुगली करते

हैं या आपसे जलते है अगर आप उन लोगो को reply करने में अपना time और energy waste करते हो तो इससे आपकी successful बनने की date और आगे बढ़ जाएगी। इसलिए आप मेहनत करें और खुद को बाढ़ बनाने की कोशिश करें यानि कि एक successful और powerful personality बने ताकि कोई आपके रास्ते में आने की हिम्मत न कर सकें और अगर गलती से आ भी जाए तो आपकी power और force से destroy हो जाएगा।

तो ये हैं conflicts को resolve करने पहला tool ignore करना सीखे और जितना हो सके खुद को conflicts से दूर ही रखे।

आइये अब conflicts resolve करने के next tool के बारे में जानते हैं। इस tool का नाम है

(to be responsive) responsive बनना। इस chapter में हम सीखेंगे कि responsive होने के

क्या advantage है और हम responsive कैसे बन सकते हैं?

ये भी fact है कि हम हर situation को ignore नहीं कर सकते। हमे कई बार tough situations और tough लोगों के साथ deal करनी ही पड़ती हैं। ऐसी situations जिसमें कोई आप पर गुस्सा कर रहा हो, आपको बुरा भला कह रहा हो, आपके साथ बद्तमीज़ी कर रहा हो या सबके सामने आपका मज़ाक उड़ाया जा रहा हो तो आप reactive हो ही जाओगे क्योंकि उस समय आप stimulate हो जाते हो मतलब कि आपकी emotions पर आपका कोई control नहीं होता। हालाँकि ऐसी situations में हम responsive भी बन सकते हैं लेकिन क्योंकि हम अपनी emotions पर control नहीं रख पाते इसलिए reactive हो जाते हैं। जिसकी वजह से मामला और भी बिगड़ जाता है।

Actually response करने में और react करने में बोहत ही मामुली सा difference है और ज़्यादातर लोग इसे समझ ही नहीं पाते हैं। जब आप बिना सोचे समझे कुछ बोल देते हो या कर देते हो तो उसे reaction कहते हैं लेकिन जब आप बोलने और कुछ करने से पहले एक बार भी सोचते हो तो उसे response कहते हैं। reaction किसी भी situation में हमारे लिए beneficial नहीं है जब भी हम react करते हैं तो इससे हमारे (interpersonal relations) आपसी संबंध ख़राब हो जाते हैं। reactive होने का मतलब हैं आप जो कहना और करना नहीं चाहते थे, आप गुस्से में आकर वो ही कह देते हो और कर देते हो और बाद में उसका पछतावा करना पड़ता है। reactive होने का ये भी मतलब निकलता है कि आपकी life का remote control आपके हाथ में नहीं है बल्कि दुसरो के हाथ में है क्योंकि आपका behaviour दूसरों के behaviour पर depend करता है। अगर आप reactive

person हो तो आपको गुस्सा दिलाना, नाराज़ करना या दुःखी करना चुटकियों का काम है क्योंकि आप आसानी से stimulate हो जाते हो।

चलिए मैं आपके साथ एक situation share करता हूँ आप उसे कैसे handle करेंगे? suppose किसी दिन आप अच्छे mood में हो और अपना routine काम कर रहे हो। suddenly एक person आता है और आप पर चिल्लाने लगता है, वह आपसे बहुत ही rudely बात करता है, गुस्से गुस्से में वो आपको गाली भी दे देता है। आप उसे समझाने की और शांत करने की कोशिश करते हो लेकिन उसे कुछ भी फ़र्क नहीं पड़ता। उसके मन में जो आता है वो बके जा रहा है। तो ऐसी situation में maximum लोगों का सब्र का बांध टूट ही जाता है और वो react करने लग जाते हैं। अगर सामने वाला आप पर गुस्सा करता है तो आप भी उस पर गुस्सा करेंगे, गाली के

बदले गाली देंगे और अगर वो आप पर हाथ उठाता है तो आपका भी हाथ उठ जाएगा। लेकिन उससे क्या होगा? आपके mood की तो वाट लग गई ना। अब ज़रा सोचिये इस पुरे SCENE में आपकी गलती कहाँ थी? आप तो अच्छे mood में थे और आपका routine काम कर रहे थे। लेकिन आपसे भी एक गलती हुई और ऐसी situation में ज़्यादातर लोगों से यही गलती होती है वो हैं आपका reactive behaviour। अगर आप ठंडे दिमाग से काम लेते और response देते तो शायद बात का बतंगड़ नहीं होता। याद रखे, हमारी life में जो भी होता है उसका impact सिर्फ़ 10% ही होता है, जबकि 90% हम उस situation में कैसे react करते हैं उस पर depend करता है। So, life is not what happens but how we react to it?

America के एक famous writer Stephen R Covey ने अपनी bestseller book "Seven Habits of Highly Effective People" में ये बताया कि दुनिया के सभी successful और प्रभावशाली लोगों की no. 1 quality ये होती हैं कि वे proactive और responsive होते हैं वे कभी भी किसी situation में react नहीं करते हैं।

Reaction और Response पर जो next example आपके साथ share कर रहा हूँ उसको अगर आप ने अच्छे से समझ लिया, तो फ़िर आप, कभी react नहीं करेंगे इसकी guarantee देता हूँ। i believe, Responsive होने की value को समझने के लिए इससे better शायद ही कोई example होगा।

हम सब बखूबी जानते हैं कि medicine का क्या काम होता है? proper medicine बीमारी को ठीक कर देती हैं। लेकिन medicine भी दो तरीके से काम कर सकती है। या तो response करेगी या react करेगी। अब सवाल ये है कि आप medicine से क्या expect करते हो? response या reaction?? और क्यों?? और अगर मैं गलत नहीं हूँ तो हम medicine से response ही चाहते हैं क्योंकि response का मतलब है medicine

अपना काम करेंगी जिससे बीमारी ठीक हो जाएगी। लेकिन जब भी कोई Medicine React करती है तो इससे हमारी health पर दो negative impact पड़ते हैं। पहला तो दवाई अपना काम नहीं करेगी जिससे बीमारी ठीक नहीं होगी और जिस purpose से दवाई ली गई है वो purpose solve नहीं होगा। और दूसरा जब medicine react करती है तो उसके side effects होते हैं जिससे एक नई बीमारी और लग जाती है। इसलिए Reaction से कोई फ़ायदा नहीं होता सिर्फ़ और सिर्फ़ नुकसान होता हैं। तो हम medicine से response की उम्मीद करते हैं न कि reaction की वैसे ही हमे भी हर situation में response ही करना चाहिए और खास तौर पर Conflicts में।

उम्मीद करता हूँ कि अब तक आप response और reaction की definition और differences अच्छे से समझ गए होंगे। अब हम सीखेंगे 'How To

Be Responsive?' और Responsive बनने के लिए आपको दो काम करने पड़ेंगे:

1st. Emotionally Intelligent बनना होगा।

2nd. Argument और Discussion के फ़र्क को समझना होगा।

तो सबसे पहले हम (EI) Emotional Intelligence के बारे में जानेंगे। emotional intelligence एक skill है जिससे हम अपनी और दूसरों की (Emotions) भावनाओं को समझकर कर उन्हें control कर सकते हैं। Emotional Intelligence के concept को Daniel Goleman ने अपनी book **Emotional Intelligence** में बहुत अच्छे से explain किया है। हालाँकि emotional intelligence पिछले 25-30 सालों से अधिक चर्चा मे है लेकिन ये कोई नया concept नहीं है बल्कि ये तो सदियों पुरानी socio-psychological

science है जिसे उस समय के महापुरुष जैसे कि मोहम्मद साहब, गौतम बुद्ध, और रुमी ने बखूबी से प्रस्तुत किया हैं।

मुहम्मद साहब की life से एक story यहाँ share कर रहा हूँ जिसमे हमे emotional intelligence के प्रमाण मिलते हैं। जब भी मुहम्मद साहब को रात में ख़ुदा की इबादत करने की इच्छा होती तो वे पहले उनकी पत्नी आएशा से इसकी permission लेते कि **"क्या आप मुझे इबादत करने की इजाज़त देगी?"** लेकिन logically सोचे तो एक पति जो इतनी बड़ी शक्सियत है उनको ख़ुदा की इबादत करने के लिए (जबकि इबादत करना तो बड़ा ही नेक काम हैं) अपनी पत्नी से permission लेने की कहाँ जरूरत है? लेकिन मुहम्मद साहब आएशा से permission लेते थे क्योंकि एक wife का उसके husband के साथ time spend करने का अधिकार होता है और जब किसी चीज़ पर किसी का हक़ होता है तो उसे use करने के लिए उस person की permission

लेनी जरूरी होती है। बस इसी बात को ध्यान में रखते हुए मुहम्मद साहब ऐसा करते थे। इससे उनकी पत्नी बहुत ही Respected feel करती थी और इसी कारण उनके बीच कभी कोई conflict या तकरार भी नहीं होती थी। अगर दुनिया के सारे Couples इसी तरह एक दूसरे से behave करने लग जाए तो उनके बीच कभी कोई conflicts नहीं होगा।

जिन लोगों को (EI) Emotional Intelligence का knowledge नहीं है वो ये समझते कि किसी भी person की success उसके (IQ level) Intelligence Quotient पर depend करती है लेकिन ऐसा बिल्कुल भी नहीं है क्योंकि जब से Emotional Intelligence का महत्व पता चला हैं हमारी success IQ से (EQ) Emotional Quotient पर shift हो गई है। जैसे IQ से हमारी intelligence का अंदाजा होता है वैसे ही EQ से ये पता चलता है कि हम Emotions को कितने अच्छे से manage करते सकते हैं? अगर हमारा IQ level

अच्छा है तो हम किसी भी काम को Easily कर सकते हैं जबकि EQ से हमारा behaviour improve होता है क्योंकि हम emotions को better तरीके से समझ पाते हैं। हम इंसान हैं और दिन भर हम इंसानों के साथ रहते हैं और हमारा हर काम इंसानों से ही पड़ता है चाहे वो senior हो या junior हो, male हो या female हो, customer हो या partner हो, friends हो या relatives हो, हैं तो सभी इंसान ही और हर इंसान में emotions होते हैं और वो चाहता है कि लोग उसके emotions को समझे और उनकी respect करे। अगर आप भी दूसरों की emotions की परवाह करते हैं तो आप एक emotionally intelligent और responsive person हैं। और conflicts के दौरान आप situation को अच्छे से handle कर पाएँगे।

अब बात करते हैं Argument vs Discussion की। पहले जानने की कोशिश करते हैं कि argument और discussion में क्या फ़र्क है? जब भी लोग

argument करते हैं तो उनका main purpose खुद को सही साबित करने का होता है भले ही वो गलत हो और इसके लिए वो किसी भी हद तक जा सकते हैं क्योंकि ये उनके ego का सवाल होता है और argument का कभी भी कोई Conclusion नहीं निकलता। जबकि discussion इसलिए किया जाता हैं कि जो fact है वो सामने आए। discussion में किसी की हार या जीत नहीं होती हैं सिर्फ़ सच की जीत होती है।

अब ये तो आप जान गये कि आपको argument नहीं बल्कि discussion करना है, तो अब जानते हैं कि discussion करते समय आपको किन किन बातों का ध्यान रखना है? successful discussion करने के लिए आपको आपकी Listening Skill यानि सुनने की कला को improve करना होगा। जब तक आप एक अच्छे (listener) श्रोता नहीं बन जाते आप कभी भी discussion को positive direction नहीं दे सकते। क्योंकि discussion

one way communication नहीं है, इसमें हमेशा 2 या उससे ज्यादा लोग involve होते है। suppose किसी discussion के दौरान आप कुछ कहना चाहते हो लेकिन कोई आपकी बात को सुन नहीं रहा या आपकी बात complete होने से पहले ही आपको interrupt किया जा रहा हैं तो आपको कैसा feel होगा? Of course, आप irritate हो जाएंगे, आपको गुस्सा भी आएगा लेकिन हम कभी इस बात पर गौर नहीं करते कि जब हम दुसरो को interrupt करते हैं या उनकी बात पर ध्यान नहीं देते हैं तो उनको भी तो बुरा लगता है। **कुदरत ने भी हमें 2 कान और 1 मुंह दिया है ताकि हम सुने ज्यादा और बोले कम,** लेकिन हम तो बिल्कुल उल्टा करते हैं सुनते कम है और बोलते ज्यादा हैं। लेकिन कमाल कि बात ये है कि सिर्फ़ सुनने से कोई problem solve नहीं होती जब तक कि जो हम सुनते है उसे समझने के लिए न सुने। और अगर आप समझने के लिए नहीं बल्कि

जवाब देने के लिए सुनते है तो फ़िर आपके सुनने न सुनने का कोई मतलब नही रह जाता।

Chapter 5: Empathy is Most Important Skill but Not Everyone knows it

आप सोच रहे होंगे कि मैने last topic में conflict resolve करने के 2 tools एक तो ignore करने की power और दूसरा responsive बनने के benefits तो share कर किए थे लेकिन third tool तो share किया ही नहीं? Actually 3rd tool

एक बहुत बड़ी skill है इसलिए मैने इसका एक complete Chapter develop किया है जो हम अब सीखेंगे। तो चलिए शुरू करते हैं।

मैं जिस next skill की बात कर रहा हूँ उसे Empathy (समानुभूति) कहते हैं। लेकिन आप Empathy को Sympathy (सहानुभूति) समझकर confuse मत हो जाना। हालाँकि empathy और sympathy एक दूसरे से मिलते जुलते words है। लेकिन वास्तव में इन दोनों में huge difference है। For Example; जब किसी का Accident हो जाता है, किसी के साथ कुछ बुरा हो जाता हैं या किसी की death हो जाती है तो वहां हम अपना दुख प्रकट करते हैं और पीड़ित को तसल्लि देते हैं उसे Sympathy (सहानुभूति) कहते हैं। जबकि Empathy का मतलब होता हैं समानुभूति, जब हम अपने आप को किसी दूसरे Person की जगह पर रखते हैं और उसकी Feelings को न सिर्फ़ समझते हैं बल्कि उसको experience भी करते हैं जैसे कि

हमने उसी इंसान का रूप धारण कर लिया हो उसे Empathy कहते हैं। अगर दुनिया के सारे लोग empathy सीख जाए तो पुरी दुनिया ही बदल जाएगी। सारे conflicts समाप्त हो जाएंगे, कोई किसी से नफ़रत नहीं करेगा। हम धर्म, संस्कृति, जाति, language, nationality, अमीरी-गरीबी सब कुछ भूलकर इंसान के रूप में उभर सकते हैं। इतनी power है empathy में।

चलिए एक example से समझने की कोशिश करते हैं कि आख़िरकार empathy होती क्या है? इस दुनिया में बहुत से ऐसे लोग हैं जो आँखो से देख नहीं पाते। लेकिन क्या वास्तव में हम किसी अंधे व्यक्ति के दुख को महसूस कर सकते हैं? हम कैसे जान सकते हैं कि एक Blind person अपनी day to day life में क्या क्या challenges face करता है? भले ही हम कितनी भी कोशिश करलें उनके दुख को समझने की लेकिन हम सहानुभूति sympathy के अलावा और कुछ नहीं कर सकते। क्योंकि किसी

blind person के दुख को feel करने और experience करने के सिर्फ़ दो ही तरीक़े हैं, या तो हम खुद अंधे हो जाए या फ़िर एक दिन हम सुबह उठते ही अपनी आँखो पर पट्टी बाँध ले और पूरे दिन हम उसी situation में अपने सारे routine काम करे, अपनी study करे, office जाए या market visit करे। तब हमें पता चलेगा कि अंधे इंसान को day to day life में कितने challenges face करने पड़ते हैं। इसलिए हम किसी भी person की life को experience करे बगैर उसकी सोच, उसके decision और उसके behaviour को नहीं समझ सकते।

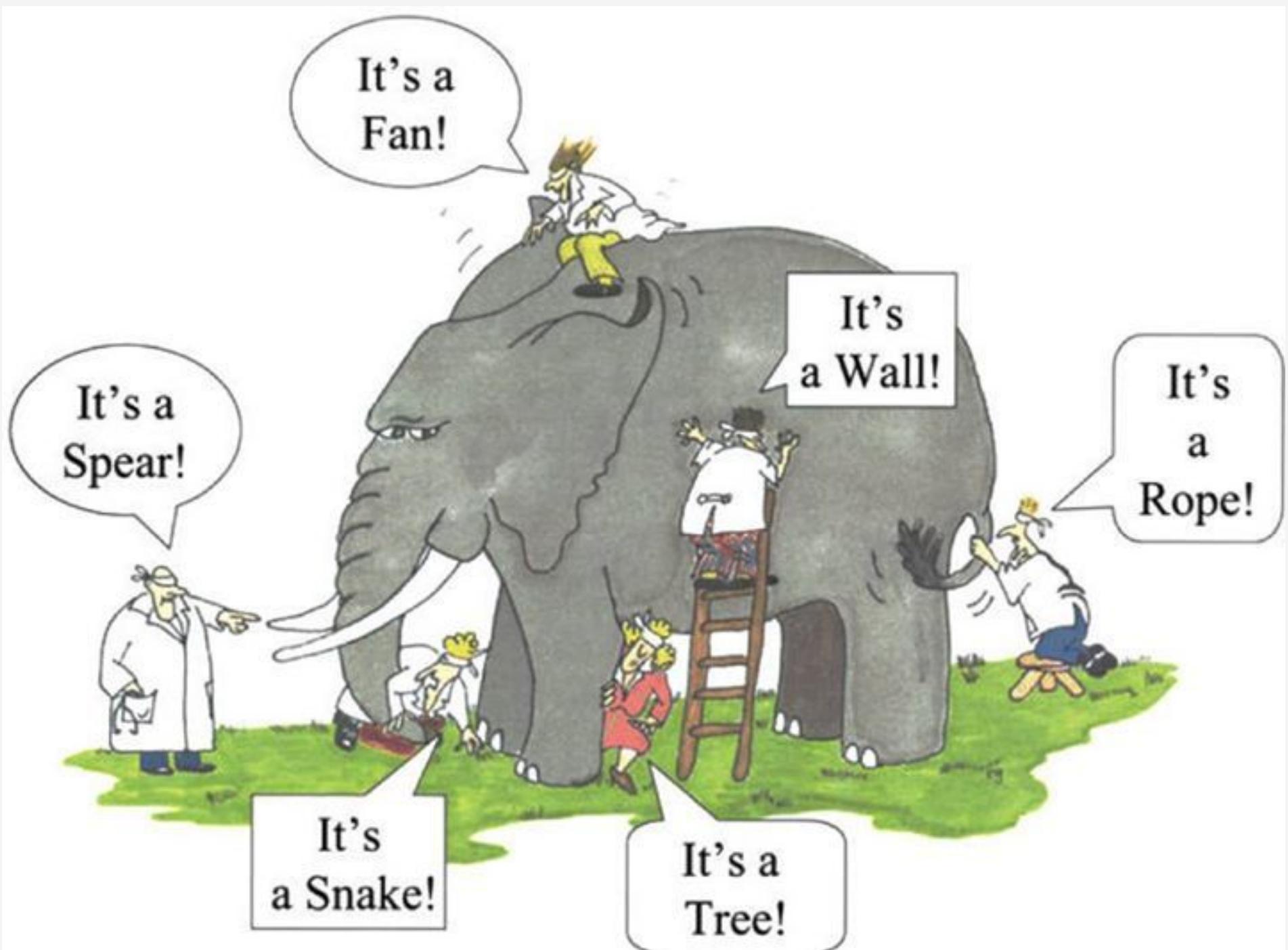
"To be empathic, you need to learn to see through other's eyes, hear through other's ears, think through other's brain & feel through other's heart"

"क्योंकि empathy का मतलब ही होता है दुसरो की आंखों से देखना, उनके कानों से सुनना, उनके दिमाग से सोचना और उन्हीं के दिल से महसूस करना।"

कहते हैं to emphasize with others, we need to put ourselves in their shoes जब तक हम खुद को दूसरों की जगह पर नहीं रख लेते हम उनको कभी नहीं समझ सकते। हमे किसी भी situation को सिर्फ़ अपने नज़रिये से नहीं बल्कि दुसरो के नज़रिये से भी देखना चाहिए। लेकिन हम क्या करते हैं कि जब भी किसी person का कोई statement या decision हमे सही नहीं लगता है तो हम एक ही second में उसे judge कर लेते हैं और assume कर लेते हैं कि ये person wrong है। कई बार तो हम सिर्फ़ सुनी सुनाई बातों पर विश्वास करके ही किसी को गलत कह देते हैं। लेकिन next time किसी को judge करने से पहले अपने आप से ये सवाल ज़रूर पूछ ले कि आप उस person को

कितना जानते हैं? उस person का educational और family background क्या है? उसने अपनी life में क्या क्या experience किया है? क्या आप जानते हैं उस person ने जो भी कहा या किया उसके पीछे उसकी intention क्या थी? वो person अपनी life में क्या problems face कर रहा है? हमेशा किसी को भी judge करने से पहले अपने आप से ये सवाल पूछ ले ऐसा करने से आप दूसरों को quickly judge नहीं करेंगे और आपके अंदर empathy भी develop होगी। क्योंकि बगैर जाने और समझे हमें किसी person को judge नहीं करना चाहिए।

Dr. Carl Rogers, usa में Person-Centred Counselling Theory के founder है उनका मानना है empathy एक बोहत ही mystical रहस्यमय अनुभव हैं क्योंकि इसमे एक person किसी दूसरे person को समझने की कोशिश में almost उसी के जैसा बन जाता है। जब आप में empathy develop हो जाएगी तो आप किसी भी

person के facial expressions और उसकी body language को observe करके ही पता लगा लेंगे कि उसके मन में क्या चल रहा है। उसके बताने से पहले ही आप समझ जाओगे कि उसे कुछ problem हैं।

Story of Empathy

Empathy क्या होती है और क्यों जरुरी है इसे समझने के लिए आपके साथ एक story share कर रहा हूँ। and belive me this is one of the best stories on empathy। हो सकता है आपने ये story कही सुनी हो या पढी हो लेकिन उस प्रकार से कभी नहीं सुनी होगी जिस प्रकार से मैं आपको सुनाने जा रहा हूँ। लेकिन उससे पहले एक छोटी सी activity करते हैं उसके बाद story share करूँगा।

suppose आप मेरे सामने बैठे हैं मैने एक paper पर pen से English में "M" draw किया और उस

paper को हमारे बीच में रख दिया। आपको बताना है कि आपको कौन सा number दिख रहा है? "M" या "W"?

आप बिल्कुल सही सोच रहे हो आपको W दिखेगा लेकिन सवाल यह है कि मैंने M लिखा है तो आपको W कैसे दिख सकता है? तो इसका simple सा answer ये है कि आप जिस angel से देख रहे हो वहाँ से आपको W दिख रहा है और जिस angle से मैं देख रहा हूँ वहाँ से M दिख रहा है। जब तक हम किसी situation को अलग अलग angles से नहीं देखते हैं तो हमें उसका solution नहीं मिल पाता है। अब आप इस example को mind रखते हुए story को पढ़िए आपको empathy का पूरा concept समझ आ जाएगा।

Originally ये story The Masnavi नाम की book में recorded हैं जिसे 12वी सदी के great philosopher, Jalaluddin Rumi ने persian language में लिखी थी।

Rumi लिखते हैं कि एक गाव में कुछ अंधे आदमी रहते थे। अंधे होने की वजह से उन्होंने कभी भी कुछ देखा नहीं था। लेकिन उनके साथ एक person रहता था जो देख सकता था और वो उन अन्धों को

guide करता था और उनको चीज़ो के बारे में बताता था। एक दिन किसी ने उन अन्धों को बताया कि उस गाव में एक हाथी आया हुआ है। हालाँकि अंधे होने की वजह से वे हाथी को देख तो नहीं सकते थे लेकिन वे उसे touch करके महसूस करना चाहते थे। इसलिए वे हाथी के पास पहुंच गए।

उनमें से एक आदमी ने जब हाथी की सूँड़ को touch किया तो कहने लगा कि हाथी तो अज़गर साँप जैसा लगता है। दूसरे आदमी ने हाथी की पूंछ को छुआ और कहने लगा अरे ये तो रस्सी के जैसा हैं। एक और अंधे ने हाथी के कानों को touch किया और कहने लगा ये तो किसी बड़े पंखे जैसा हैं। चौथे आदमी ने उसके (Tusks) दांतों को छुआ और कहने लगा ये तो किसी भाले जैसा लग रहा है। 5वे आदमी ने हाथी के पेट को touch किया और कहने लगा ये तो कोई दीवार लग रही हैं। एक और आदमी ने हाथी के पैर को छुआ और कहने लगा ये तो किसी पेड़ के तने जैसा लग रहा है।

इस प्रकार उन सभी अंधो ने हाथी को touch कर लिया। उसके बाद वे घर लौटते हुए रास्ते में अपना अपना experience share करने लगे। लेकिन shockingly उनमें से कोई भी एक दूसरे के point of view को accept करने को तैयार नहीं था और उनमें ज़ोरदार बहस छिड़ गई। जब वे घर पहुंचे और उनके guide ने उनको बहस करते हुए देखा तो उनसे पूछा कि वे किस बात पर argument कर रहे हैं? उन्होंने guide को पूरा matter बताया। तब guide ने कहा कि तुम सब अपनी अपनी जगह पर सही हो कोई भी गलत नहीं कह रहा। बस बात इतनी है कि हाथी के जिस body part को तुम लोगों ने छुआ हैं वहां से हाथी बिल्कुल वैसा ही दिखता है जैसा तुम लोग बता रहे हो। लेकिन क्योंकि तुम लोगों ने हाथी को एक ही Angel से touch किया है इसलिए उसके दूसरे Angel का तुम्हें अंदाज़ा नहीं है। एक बार वापिस जाकर तुम हाथी को दूसरे angels से भी touch करके देख लो तो तुम्हारा झगड़ा खत्म हो

जाएगा। और उन्होंने वैसा ही किया, हाथी के सारे body parts का analysis किया तब जाकर उन्हें अपनी गलती का एहसास हुआ।

इस story से हमे ये message मिलता हैं कि अगर आप किसी भी situation का correct analysis करना चाहते हैं तो आपको उसे दूसरों के perception से भी देखना होगा क्योंकि सबका नज़रिया अलग अलग होता है। हो सकता है जो आप सोच रहे हो वो भी सही हो और जो सामने वाला सोच रहा है वो भी सही हो।

I hope इस story से आपको empathy की definition अच्छी तरह से समझ आ गई होगी। अब हम empathy की हमारी life में और क्या importance हैं वो जानने की कोशिश करेंगे। i believe that empathy की वजह से ही इंसान में (compassion) दया और helping nature develop होता है। empathy से हमारा

behaviour improve होता है जिससे हम लोगों को better तरीके से समझ पाते हैं। जब हम दूसरों को अच्छे से समझ पाएँगे तो obviously हमारे conflicts भी resolve जाएंगे। जिस person में empathy develop हो जाती हैं वो कभी selfish नहीं बनता। वो कभी किसी की feelings को hurt नहीं करता। he always helps others. because empathy is the most amazing gift given to us by the god. ईश्वर भी यही चाहता हैं कि हम अपने अंदर empathy develop करे। इस topic पर एक बोहत ही inspirational लोक कथा मैने पढी थी जो आपके साथ share करना चाहूँगा ताकि आप empathy की power को पहचान सकें।

एक गाव में एक औरत रहती थी जो कि prostitute थी। उसने पुरी life में कभी कोई भलाई का काम नहीं किया था। और तो और वो नास्तिक भी थी। शायद दुनिया का कोई भी धर्म किसी नास्तिक और धंधा करने वाली औरत के स्वर्ग या जन्नत में जाने

की gurantee नहीं लेता हैं। एक दिन वो किसी रास्ते से गुज़र रही थी उसने एक कुएँ के पास एक कुत्ते को देखा। वो कुत्ता कुएँ के पास गीली मिट्टी को सूँघ रहा था और चाट भी रहा था। उस औरत को realise हो गया कि वो कुत्ता प्यासा हैं। उसके पास कुछ पीने का पानी था जो उसने कुत्ते को पिला दिया। उस लोक कथा के अनुसार जब उस औरत की मृत्यु हुई तो ईश्वर ने उसके सारे गुनाहों को माफ़ कर दिया और उसे स्वर्ग में जगह मिली। और ईश्वर ने ऐसा इसलिए किया क्योंकि उसने उस कुत्ते की प्यास को महसूस करते हुए उसे पानी पिलाया था। किसी की problem को feel करना और उसकी help करना या at least help करने की कोशिश करना, इसे ही empathy कहते हैं।

Chapter 6: The Power of Your Personality

If I'm not wrong, दुनिया में जितने भी writers, authors, trainers, philosophers और motivational speakers है वे directly और indirectly लोगों की personality development करने का ही काम कर रहे हैं।

personality development पर अब तक हजारों books लिखी जा चुकी हैं, YouTube पर आपको इस subject की हजारों videos दिख जाएंगी और internet पे भी इस subject पर बेशुमार content available है। क्योंकि मैं भी एक personality development trainer हूं और मैंने last 10 years में इस subject पर study और research करके कुछ content develop किया है जो आपके साथ शेयर कर रहा हूं। उम्मीद करता हूं इससे आपकी personality improve होगी। So let's begin.

What is Personality? (Definition)

अगर हम personality development की बात कर रहे हैं तो सबसे पहले ये जानना जरूरी है कि personality होती क्या है। आप भी सोच रहे होंगे कि इसमें क्या बड़ी बात है personality का मतलब होता है व्यक्तित्व। किसी भी person के way of

looking, way of talking और उसके behaviour को ही personality कहते हैं। हां आप सही सोच रहे हैं लेकिन ये personality की old, common और incomplete definition है। जो definition personality की मैं आपको बताने जा रहा हूं ये उसका सिर्फ़ एक part है। तो इसके पहले कि मैं आपको personality की real definition बताऊ मैं आपसे एक question पूछ रहा हूं जिसका आपको answer देना है और अगर आपने मेरे सवाल का सही जवाब दे दिया तो मैं समझुगा आपकी इस subject पर अच्छी command है। तो मेरा सवाल हैं

Question: "दुनिया का कोई एक ऐसा काम बताइए जो बिना किसी tool के मतलब बिना किसी औज़ार के किया जा सकता हैं?"

Next Paragraph में आपको इस सवाल का perfect जवाब मिलेगा लेकिन उसे पढ़ने से पहले आप खुद सोचिए कि वो कौनसा काम हैं जो बिना किसी tool के मतलब बिना किसी औज़ार के भी किया जा सकता हैं? ये सवाल मैं अपने training seminars में पूछता हूं और generally लोग इसका 1 reply देते हैं जो मैं आप के साथ आगे शेयर करुंगा।

Answer: तो क्या आपको ऐसा कोई काम मिला जो बिना किसी tool या औज़ार के किया जा सकता हैं? Actually ऐसा एक भी काम नहीं है जो हम बिना किसी tool या औज़ार के कर सकते हैं। हर छोटे से छोटे और बड़े से बड़े काम को करने के लिए कोई न कोई tool ज़रूर use होता हैं। But generally मेरे ये सवाल पूछने पर लोगों को ये thought आता हैं और शायद आपको भी आया होगा कि सोचने में (thinking) में किसी tool की जरूरत नहीं पड़ती। लेकिन my dear friend सोचने के लिए भी तो brain चाहिए न बिना brain के कोई कैसे सोच सकता हैं? So brain is a tool. इसी प्रकार हर काम को करने के लिए कोई न कोई tool चाहिए। जैसे खाना बनाने के लिए fuel, stove और बर्तन चाहिए। यहां तक कि खाना खाने के लिए भी हाथ और दांत चाहिए। tooth brush करना हैं तो brush, toothpaste और पानी चाहिए। नहाने के लिए soap, shampoo और पानी की जरूरत होती हैं।

कपड़े सीने के लिए सुई, धागा, कैची और machine चाहिए। लिखने के लिए pen और paper। Teaching करने के लिए book, notebook, marker और board की जरूरत पड़ती हैं। Furniture बनाने के लिए cutter, हथौड़ी, कील और fevicol की जरूरत पड़ती हैं। Painting करने के लिए colour और brush. और आजकल तो सारे काम online होने लगे हैं सो internet की जरूरत पड़ती हैं और internet के बिना तो पूरी दुनिया ठप सी हो जाएंगी। So कुल मिलाकर बात ये है कि हर काम को करने के लिए उसका required tool चाहिए। उसी प्रकार अगर आपको भी life में कुछ बनना हैं और कुछ achieve करना हैं तो आपको आपकी personality को as a tool develop करना होगा जिसकी help से आप अपनी life में जो चाहते हो achieve कर सकते हो। तो क्या आप तैयार हैं आपकी personality को एक tool में

convert करने के लिए? अगर हां, तो मेरे साथ बने रहिए I'll help you in that.

Why it is Needed to Convert Our Personality Into a Useful Tool?

Personality को एक tool में क्यों develop करना हैं और कैसे develop करना हैं? ये जानने के लिए Let me give you a brilliant example. इस example के through हमें personality को develop करने की जरूरत और तरीक़ा दोनों समझ आ जाएंगे। क्या आपको पता है Raw iron यानि कच्चे लोहे की market में क्या कीमत हैं? कच्चा लोहा या scrap iron market में average 20-25 rs. KG मिल जाता हैं क्योंकि कच्चे लोहे को as a tool use नहीं कर सकते हैं। लेकिन जब उसी लोहे को steel में convert किया जाता हैं तो उसकी कीमत कई गुणा बढ़ जाती हैं। और जब उसी raw

iron का iron bar यानि सरिया बनाया जाता हैं तो उसकी कीमत 10 गुणा बढ़ कर 250 rs. KG हो जाती हैं क्योंकि अब कच्चा लोहा एक tool बन चुका हैं जिसे buildings बनाने में use किया जाता हैं। उसी प्रकार जब उस iron और steel से कोई machine बनती हैं, और car या aeroplane का engine बनता हैं तो वो लाखों रुपए में बिकता हैं। याद रखो लोग कभी भी किसी useless or less useful चीज़ की कीमत नहीं चुकाते हैं लोग सिर्फ़ useful चीज़ की कीमत चुकाते हैं और जो चीज़ जितनी ज्यादा useful होगी उसकी उतनी ज्यादा value होगी।

अगर आपको भी पता करना हैं कि आपकी दुनिया में क्या value है? तो आप जाइए और किसी भी company में interview दीजिए आपको जो salary offer होगी या किसी से पैसे उधार मांग कर देखे वो आपको maximum कितने पैसे उधार देता हैं वो आपकी value है। जैसे हम किसी बैंक में loan के लिए apply करते हैं तो पहले हमारा credit

score check किया जाता हैं जितना हमारा credit score होता है बैंक हमें उतना ही loan offer करती हैं। इसलिए अगर आपको ऐसा लगता हैं कि आपकी value कम आंकी जा रही हैं तो इसका मतलब है कि आप अभी तक उस raw iron की तरह हों और आपकी personality एक useful tool में convert नहीं हो पाई हैं। और जब तक आप अपनी personality को एक useful tool में convert नहीं करेंगे आपकी value नहीं बढ़ सकती। तो क्या आप एक useful tool बनना चाहते हो और अपनी value बढ़ाना चाहते हो? तो आपको वो काम करने पड़ेंगे जो मैं आपको बताने जा रहा हूं।

How to Convert Your Personality Into a Useful Tool?

अपनी personality को एक useful tool में कैसे convert करना हैं ये जानने के लिए हम उसी कच्चे लोहे का example लेंगे। क्या आप जानते हैं किसी raw iron को एक useful tool में कैसे develop किया जाता हैं? सबसे पहले तो उस raw iron को

extreme fire में इतना गर्म किया जाता हैं कि लोहा पिघलने लगता हैं। क्या आपको पता है extreme fire का temperature कितना होता है? हमारे घरों में खाना बनाने के लिए जो lpg gas use होती हैं ना उससे निकलने वाली आग का temperature almost 300-400 degree Celsius होता हैं, क्या आप उस आग में हाथ डाल सकते हैं? नहीं डाल सकते क्योंकि वो आग इतनी ख़तरनाक होती हैं कि सिर्फ़ कुछ ही seconds में हाथ जल जाएगा। और जिस आग में लोहे को तपाया जाता हैं उसका temperature almost 1500 degree Celsius होता हैं जो lpg gas से तीन गुणा ज्यादा होता हैं। तो सबसे पहले उस raw iron को इतनी extreme fire में जलाया जाता हैं, लेकिन सिर्फ आग में जलाने से वो raw iron किसी और shape में नहीं ढलता हैं। इसलिए आग में जलाने के बाद उस पिघलते हुए iron पर बड़े बड़े hammer से strike किया जाता हैं

उस लोहे को तब तक पीटा जाता हैं जब तक वो एक useful tool में convert नहीं हो जाता।

उसी प्रकार आज की तारीख में आपकी personality भी उस कच्चे लोहे की तरह हैं जिसकी बहुत कम value हैं। और अगर आप खुद को एक valuable personality बनाना चाहते हो तो सबसे पहले आपको तपना पड़ेगा। मतलब आपको कड़ी मेहनत करनी होंगी। आपको दिन रात एक करने होंगे। आपको पढ़ना होगा। आप जिस भी field में जाना चाहते हो उस field का complete knowledge लेना होगा। उस field से related जितनी भी skills है वो सब आपके अंदर develop करनी पड़ेगी। और उन में से कम से कम किसी एक skill में mastery हासिल करनी पड़ेगी। Mastery हासिल करने का मतलब आप जो भी काम करते हैं उस पर आपको इतना confidence हो कि पूरी

दुनिया में आप से better वो काम और कोई कर ही नहीं सकता। लेकिन इतना सब कुछ होने के बाद भी आप successful नहीं बन सकते क्योंकि ये तो सिर्फ़ तपना हुआ अभी पीटना तो बाकी है। पीटने का मतलब है, आपके पास knowledge होगा, talent होगा, certificate होंगे, skill होगी, सब कुछ होगा फिर भी आप बार बार असफल होते रहेंगे क्योंकि कभी हालात आपका साथ नहीं देंगे, कभी लोग आपका साथ नहीं देंगे, क्योंकि हर इंसान ये तो चाहता है कि आप life में आगे बढ़े लेकिन कोई ये नहीं चाहता कि आप उनसे भी आगे बढ़ जाए। लोगों को आपसे और आपके talent से जलन होगी वो आपके मुंह पर आपकी तारीफ़ करेंगे लेकिन पीठ पीछे आपकी बुराई करेंगे आपको गिराने की कोशिश करेंगे। कई बार आपके plan fail होंगे। आप अपनी calculation के हिसाब से कोई काम करोगे लेकिन आपकी calculation भी fail हो जाएगी। ऐसा भी वक़्त आएगा जब आप पूरी तरह से टूट चुके

होंगे, बिल्कुल अकेले होंगे, demotivated होंगे, ऐसी situation आएगी जब आप अपने आप से कहोगे, enough is enough बस अब और बर्दाश्त नहीं होता। लेकिन ये सब होगा और होना भी ज़रूरी हैं क्योंकि इससे आपको learning होगी आपको experience मिलेगा जो आपके career के लिए और आपकी life के लिए बोहत useful साबित होगा। क्योंकि हम life experiences से जितना सीखते हैं उतना हम सिर्फ़ पढ़ने और सुनने से नहीं सीख सकते हैं। इसीलिए किसी ने क्या खूब कहा है कि बादाम खाने से अक्कल नहीं आती ठोकर खाने से आती हैं। तपने से और पीटने से आपका knowledge, skills और talent improve होगा and most importantly आपको life का experience होगा। आपकी personality develop होगी। और यही तरीका है अपनी value increase करने का। अगर आप तपने और पीटने के लिए ready हो तो success आपका wait कर

रही हैं otherwise आप एक आम आदमी बनकर इस दुनिया में आए हो और आम आदमी बनकर ही इस दुनिया से लौट जाओगे।

Types of Personalities

अब तक हमने ये जाना कि personality की definition क्या है? Personality होती क्या है? और personality को क्यों और कैसे develop करना हैं? और हमारी value कैसे increase हो सकती हैं? अब हम जानेंगे कि personality की कितनी types होती है? और कौनसी personality हमारे लिए सबसे suitable और perfect है? लोगों की personalities को, उनके behavior और body language को observe करने से पता चला है कि personalities three types की होती हैं।

1st is **Passive personality**,

2nd is **Aggressive personality** and

3rd is **Assertive personality**

तो चलिए one by one इन तीनों personalities के बारे में जानते हैं।

1st Passive Personality:-

Passive word का अर्थ होता हैं inactive या निष्क्रिय। दूसरे शब्दों में एक passive person

किसी object के जैसा होता हैं। आपने English grammar में subject, verb और object के बारे में ज़रूर पढ़ा होगा। subject का अर्थ होता हैं doer यानि जो खुद कोई कार्य कर सकता हैं। जबकि object कुछ नहीं कर सकता हैं object को हम सिर्फ़ use कर सकते हैं। उसी प्रकार एक passive person किसी object के जैसा होता हैं। वो हर बात पर yes बोलता है वो कभी no बोल ही नहीं पाता हैं उसके पास किसी भी काम के लिए जाओ वो कभी मना नहीं कर सकता हैं जिससे लोग हमेशा उसका misuse करते हैं। वो दूसरों को ख़ुश करने के लिए खुद अपनी feelings का गला घोट देता हैं। passive person कभी भी अपनी feelings को express नहीं कर पाता हैं क्योंकि उसे डर लगता हैं कि उसकी वजह से कोई hurt ना हो जाएं। उसकी अपनी कोई life नहीं होती हैं नाही कोई सपने होते हैं वो बस दूसरों के लिए जीता है। passive person की कोई कितनी भी insult कर दे या मज़ाक उड़ा दे लेकिन

वो पलट कर जवाब नहीं देता हैं वो सब कुछ सहन कर लेता हैं। एक passive person किसी मंदिर के घंटे की तरह होता हैं कोई भी उसको बजा कर चला जाता हैं और वो कुछ नहीं कर पाता हैं। वो अपनी बात कहने से पहले सामने वाले से permission लेता हैं जैसे:

"अगर आप बुरा न माने तो मै कुछ कहूं"

"आप मेरी बात को otherwise मत लेना but मैं ये कहना चाहता हूं कि"

एक passive person के दिल में हजारों बातें होती हैं मगर वो कह नहीं पाता हैं वो अंदर ही अंदर घुटता रहता हैं। उसमें confidence की बोहत कमी होती हैं। अगर उसकी life में कुछ भी ग़लत होता हैं चाहे इसके लिए कोई और ज़िम्मेदार हो लेकिन वो खुद को blame करता हैं उसे लगता हैं सारी गलती उसी की हैं। passive person अपने आप को ही

underestimate करता हैं उसको लगता हैं उसमे कुछ भी talent और खासियत नहीं है। उसकी life में कभी भी कुछ सही नहीं होता हैं। इसलिए इस कलयुग में passive person होना अपने आप में एक अभिशाप है। अगर आपको लगता है कि आपकी personality passive personality है या इससे मिलती जुलती हैं तो आपको इसे immediately change करने की जरुरत है।

2nd Aggressive Personality:-

Second type की जो personality होती हैं वो है aggressive. aggressive का अर्थ होता हैं attacking या आक्रामक. या दूसरे शब्दों में कहें एक aggressive person self centered और egoistic person होता हैं। वो बस अपने बारे में सोचता है। उसको किसी से कोई मतलब नहीं है। उसकी सोच ये होती हैं कि **अपना काम बनता भाड़ में जाए जनता।** ये वो person होता हैं जो हर बात में

NO बोलता है। उसे आप किसी भी चीज के लिए request करो वो आपको मुंह पर मना कर देगा। वो अपना time, energy और resources सिर्फ़ अपने लिए use करता हैं और किसी के लिए भी नहीं। वो जब public के बीच होता हैं तो वो सबको अपनी तरफ़ attract करने की पूरी कोशिश करता हैं। एक Aggressive person को हर प्रकार की relationship में higher position चाहिए। चाहे वो office हो, घर हो, दोस्ती हो या समाज हो। वो चाहता है कि लोगों में उसकी चर्चा बनी रहें। लोग हर चीज के लिए उससे permission ले, सब कुछ उसके हिसाब से होना चाहिए। उसे सच्चाई से कोई मतलब नहीं है वो अपनी बात को मनवाने के लिए किसी भी हद तक जा सकता हैं। अगर कोई उसके और उसकी ambitions के बीच आने की कोशिश करे तो वो उस person को दुश्मन मान लेता हैं। लेकिन जब aggressive person को उससे भी कोई powerful person मिल जाए तो वो वहां चापलूसी

करना शुरू कर देता है। वो अपने benefit के लिए दूसरों में विवाद पैदा कर देता हैं। वो ऊंची आवाज़ में बात करते हुए दूसरों की आवाज़ को दबाने की try करता हैं। किसी का मज़ाक उड़ाना या किसी को hurt करना उसके लिए आम बात हैं। Aggressive person सबसे ज्यादा misuse, passive person का करता हैं। Aggressive person अपने फ़ायदे के लिए दूसरों को manipulate करता हैं manipulation का अर्थ होता हैं किसी को आधी अधूरी बात बताकर या अपनी चिकनी चुपड़ी बातों में फंसाकर अपना उल्लू सीधा करना।

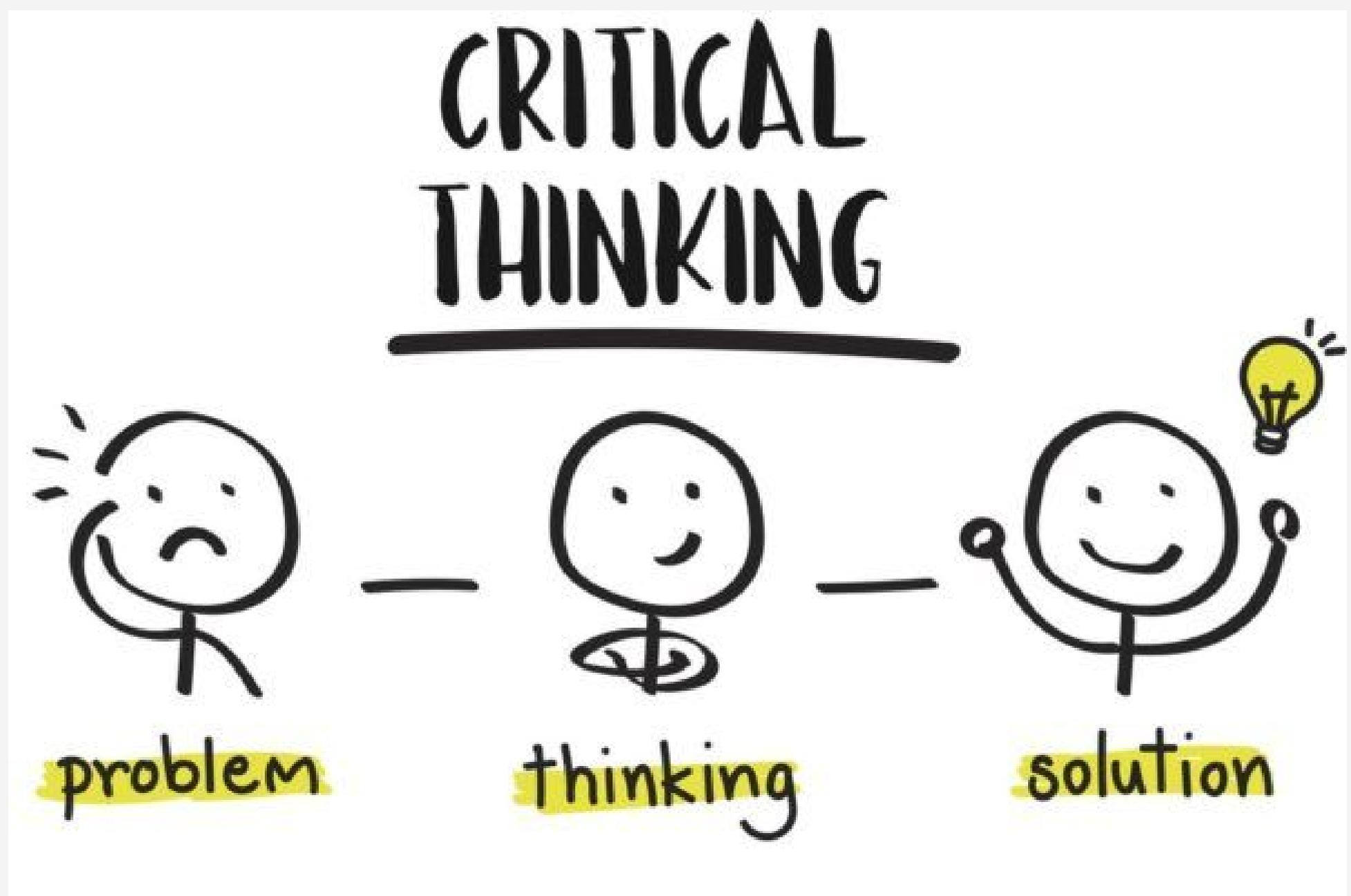
Aggressive और passive दोनों ही bilkul opposite personalities है। Aggressive behaviour दूसरों के लिए तो खतरा होता ही हैं लेकिन long time में directly और indirectly उस person को ही loss होता हैं।

3rd Assertive Personality:-

Third and final type of personality is assertive personality. Assertive होने का अर्थ है अपने और दूसरो के अधिकारों के लिए stand लेना। Assertive person अपनी feelings को बिना किसी hesitation के express करता हैं लेकिन बिल्कुल respectful and polite way में, अपनी बात को इस तरीक़े से present करता हैं कि किसी और की emotions को hurt नहीं करता।

Assertive person किसी भी हालत में अपनी disrespect accept नहीं करता और नाही वो किसी और की disrespect करता हैं या होने देता हैं। भले ही उसका किसी के साथ किसी बात को लेकर conflict या disagreement हो जाएं लेकिन वो कभी भी किसी से गलत तरीके से बात नहीं करता। अगर सामने वाले की गलती हैं तो वो कहेगा कि आपकी गलती हैं और अगर खुद की गलती हैं तो वो उसे accept करेगा। वो अपने ego को बीच में नहीं लाता और दूसरों की dignity का हमेशा खयाल रखता है। Assertive person कभी किसी को manipulate नहीं करता। अपने benefit के लिए दूसरों का नुकसान नहीं करता। बल्कि वो अपनी effective communication, logics और vision से लोगों को influence करता है और एक win win situation create करता है जिससे उसका और दूसरों का भी फ़ायदा होता हैं। वो कभी भी अपनी fake personality show नहीं करता। वो जैसा है

वैसा ही खुद को present करता है और दूसरों से भी यहीं expect करता है कि वे उसको as it is accept करे। वो कभी भी दूसरों को impress करने की कोशिश नहीं करता। वो हमेशा दूसरों की help के लिए तत्पर रहता हैं लेकिन अगर वो नहीं कर पाता तो बोल भी देता हैं कि ये मुझसे नहीं होगा । am sorry. वो किसी से fake promise नहीं करता। Assertive person की best quality ये होती हैं कि उसकी communication skills बोहत ही strong होती हैं। उसे पता होता हैं कि उसे कहा पर क्या बोलना हैं और कहां पर चुप रहना है। वो self aware भी होता हैं। उसे क्या पसंद है और क्या पसंद नहीं है? कौनसी बात से उसका mood affect होता हैं और कौनसी बात से नहीं। जिसकी वजह से उसका अपने emotions पर complete control रहता हैं।

एक final example के through हम तीनों types की personality को समझकर इस topic को conclude करेंगे। Suppose आपको रास्ते में कोई

आदमी मिल गया जो आपसे ये कह रहा है कि वो किसी और state से आया हुआ हैं और उसका bag कहीं चोरी हो गया है जिसमें उसका mobile, debit cards और पैसे थे अब उसको वापिस अपने घर जाना हैं लेकिन उसके पास कुछ भी नहीं है और इस अनजान शहर में उसे कोई नहीं जानता इसलिए वो चाहता हैं कि आप उसकी help करे ताकि वो अपने घर जा सकें।

अब अगर आप **passive person** हो तो आप बिना कुछ सोचे समझे उसको पैसे दे देंगे क्योंकि आपसे किसी का दुख देखा नहीं जाता भले वो इंसान झूठ ही बोल रहा हो। क्योंकि आप से NO नहीं कहा जाता। अगर आप **Aggressive person** हो तो आप ऐसा बोल सकते हो कि चल आगे निकल। तुम्हारे जैसे कितने ही घूमते हैं। बेवकूफ़ किसी और को बनाना। बिना उसकी बात को सुने ही आप उसकी insult करके उसको भगा देंगे। क्या पता वो सच में मुसीबत में हो। लेकिन अगर आप assertive person हो तो

आप पहले उसकी पूरी बात को सुनेंगे। उसके साथ empathize करेंगे कि क्या होता अगर यही घटना आपके साथ हो जाती तो इसलिए उसकी problem को समझने की कोशिश करेंगे और अगर वो सच बोल रहा हैं तो ऐसा नहीं कि उसने जितने पैसे मांगे उसको cash देंगे बल्कि अगर वो भूखा हैं तो उसको खाना खिलाएंगे और उसको जहां जाना हैं वहां का bus या train का ticket ख़रीद कर देंगे।

अब आपको decide करना हैं कि इन तीनों type की personality में से कौनसी best हैं? उसको आपको adopt करना हैं और उसे develop करना हैं।

Chapter 7: Critical Thinking is Crucial for Us

क्या आपने कभी इस बात पर गौर किया है कि आप किसी भी बात में believe करते हो तो क्यों करते हो और believe नहीं करते हो तो क्यों नहीं करते हो? वो क्या reason हैं कि हम किसी इंसान पर या

उसकी बातों पर विश्वास कर लेते हैं या नहीं करते हैं? क्या ऐसा नहीं होता हैं कि कई बार हम fake इंसान पर और fake news पर यक़ीन कर लेते हैं और धोखा खा जाते हैं और कई बार Correct Person और Correct Point को सिर्फ़ इसलिए reject कर देते हैं क्योंकि वो हमें सही नहीं लगता। कभी कोई किसी को investment के नाम से लूट लेता हैं तो कभी कोई झूठे प्यार के नाम पर धोखा देता है। india में ऐसे कितने ही बाबा लोग हैं जो expose हो चुके हैं। वो धर्म के नाम पर लोगों को ठगते थे और अय्याशी करते थे। और पता नहीं ऐसे कितने ही बाबा अभी भी society में घूम रहे होंगे? Politicians भी development, education and Jobs के नाम पर vote मांगते हैं और लोग vote देते भी हैं लेकिन जीतने के बाद ज्यादातर नेता जी कभी दिखाई ही नहीं देते और नाही अपने वादों को कभी पूरा करते है। Hospitals में जाओ तो वहां भी ऐसे doctors मिलते है जो छोटी बीमारी को बड़ी बीमारी बता कर

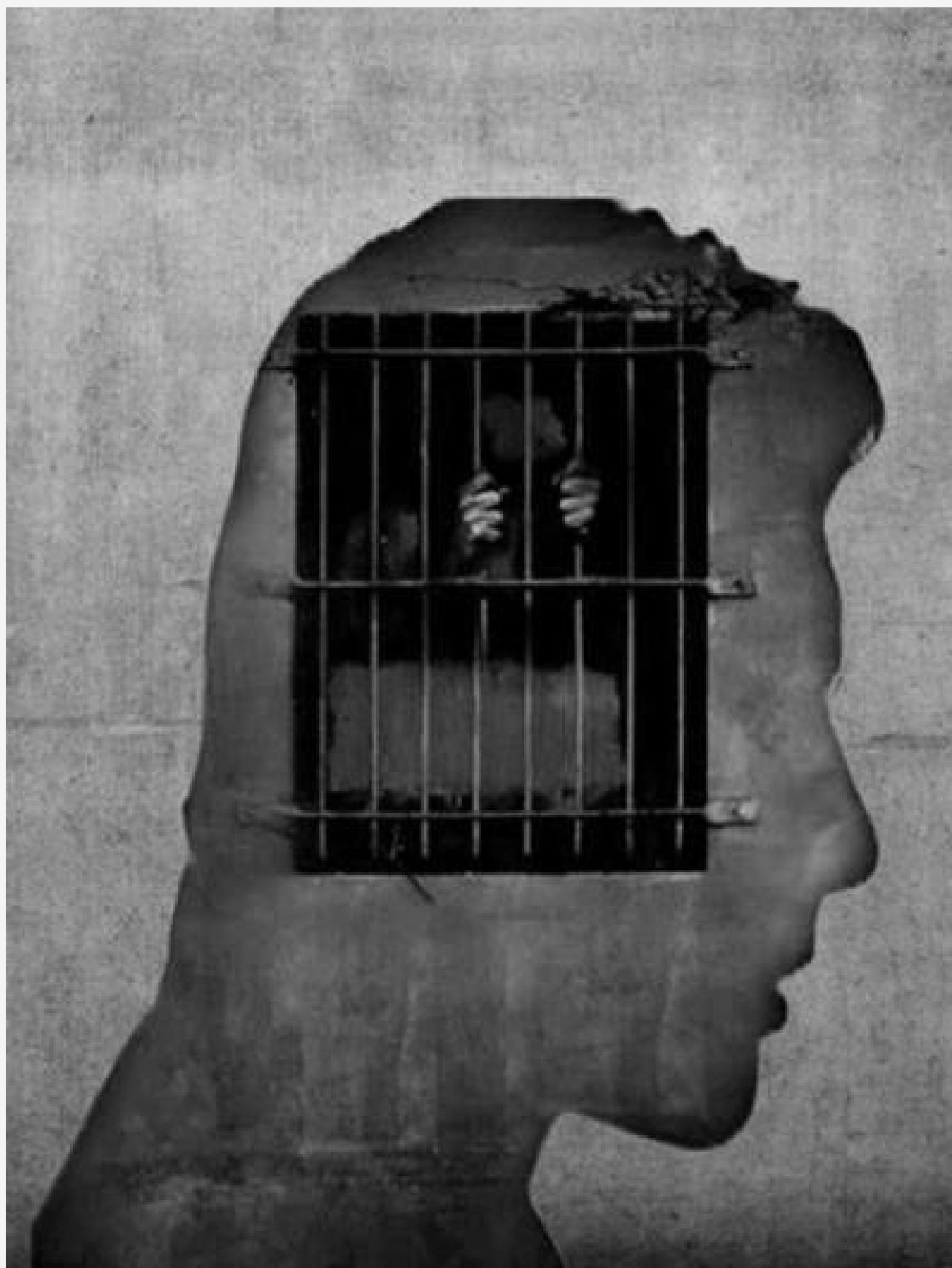
patients से पैसे एंठ लेते हैं। Actually ये सब एक चीज की कमी के कारण या यूं कहिए एक skill की कमी के कारण होता हैं। और उस skill को critical thinking कहते हैं। किसी भी information या बात को accept करने से पहले उस information की evaluation करना, उसमें logics ढूंढ़ना, reasoning करना, सवाल करना और उसको different angles से देखना या किसी भी information को as it is accept नहीं करना, इसे ही critical thinking कहा जाता हैं। जिस person में critical thinking होती हैं उसको manipulate करना बहुत मुश्किल होता हैं क्योंकि वो अपनी reasoning और logical ability से find out कर लेता हैं कि कौनसी बात fact है और कौनसी fake हैं।

Act Like a Judge of a Courtroom

Critical thinking को better तरीक़े से समझाने के लिए मैं आपके साथ एक example share कर रहा हूं। क्या आप जानते हैं जब court में कोई case आता है तो judge उसका (verdict) फ़ैसला सुनाने से पहले क्या करता हैं? क्या judge साहब बिना किसी evidence और logics के ही अपना फ़ैसला

सुना देते हैं? क्या judge साहब वकील और गवाह की बात को as it is accept कर लेते हैं? बिना सबूत के? क्या एक ही party की बात को सुनकर judge अपना फ़ैसला सुना देता हैं? नहीं ऐसा बिल्कुल नहीं होता हैं। judge अपना फैसला सुनाने से पहले सारे सबूत देखता हैं, दोनों पार्टी के lawyers को सुनता हैं और गवाहों को भी सुनता हैं। Then जिसके logics और evidence strong होते हैं उसके हक़ में फ़ैसला सुनाया जाता हैं। Judge के लिए दोनों parties equal है। Judge कभी भी partially और एक तरफ़ा नहीं सोच सकता, उसको neutral रहना पड़ता हैं। In same way आपको भी किसी भी information या opinion को accept करने से पहले उसमें कितनी सच्चाई है उसका पता लगाना चाहिए। जिसके लिए Critical thinking की आवश्यकता होती हैं। Critical thinking का simple सा अर्थ हैं किसी भी बात को न तो as it is accept करो और नाही उसके सारे aspects

(पहलू) देखे बिना उसे reject करो। क्योंकि Correct decision लेने के लिए आपको interrogative approach apply करनी पड़ेगी। interrogative का अर्थ होता है probing करना (सवाल करना)। जैसे police सच का पता लगाने के लिए interrogation करती हैं। क्योंकि police investigation, probing से ही शुरू होती हैं। अगर police probing नहीं करेंगी या interrogate नहीं करेंगी तो कैसे पता चलेगा कि सच क्या है और झूठ क्या है? क्योंकि हम जो देखते हैं, सुनते हैं और सोचते हैं वो हमेशा सही नहीं होता और गलत भी नहीं होता।

Which Factors Damage Critical Thinking The Most?

वो कौनसे factors हैं जो हमारी critical thinking को damage कर देते हैं। वैसे critical thinking by default हमारे अंदर होती हैं लेकिन सभी लोग इसे develop नहीं कर पाते हैं। infact दो ऐसे

factors है जो critical thinking को overpower कर लेते हैं यानि कि हमारी critical thinking skill को useless बना देते हैं। और वो 2 factors है Belief system and prejudice (पूर्व-ग्रह). Belief system क्या होता हैं और कैसे work करता हैं ये हम इसी book के "Power of Thoughts" Chapter में cover कर चुके हैं। अब हम जानने की कोशिश करेंगे कि Belief system and prejudice, critical thinking को कैसे damage करते हैं? Actually जो बात हमारे belief system, faith और सोच से मिलती हैं उसे हम easily accept कर लेते हैं भले ही उसमे कोई logic हो या ना हो और जो बात हमारे belief system, faith और सोच से नहीं मिलती उसे हम reject कर देते हैं भले ही वो logical और Correct हो। आप 3 idiots movie का example ले लीजिए। उस movie में farhan qureshi नाम का एक character है जिसे photography करना पसंद होता हैं लेकिन उसके

father चाहते थे कि वो engineer बने। एक बार rancho, Farhan के घर जाता हैं तो उसकी photography से impress होकर farhan के father से कहता है कि आप इसे engineering क्यों करवा रहे हैं इसे तो photographer बनना चाहिए। लेकिन farhan के father को ये बात बिल्कुल पसंद नहीं आती और वो rancho को farhan से दूर रहने को कह देते हैं। हालांकि rancho का point logical था। किसी भी person को अपनी hobby को as a profession choose करना चाहिए। ऐसा करने से वो उस काम को करते हुए कभी bore नहीं होता और उसके successful होने के chances बढ़ जाते हैं। लेकिन Indian parents और teachers में critical thinking की कमी की वजह से kids right career choose नहीं कर पाते हैं। और अपनी पूरी life उस काम को करने में बिता देते हैं जो उनका passion था ही नहीं।

That's why critical thinking is crucial for our life.

Prejudice क्या होती हैं और ये Critical Thinking को कैसे Affect करती हैं?

2nd factor जो critical thinking को maximum affect करता हैं वो हैं prejudice. किसी person, community या किसी भी चीज़ के बारे में कोई पूर्वधारणा या opinion रखना जिसका facts and logics से कोई लेना देना नहीं, उसे Prejudice कहते हैं। Simple words में कहूं तो सिर्फ़ सुनी सुनाई बातों के आधार पर किसी को judge कर लेना जैसे; ये तो ऐसा हैं वो तो वैसा हैं। ऐसी Unreal और मन गढ़त सोच को ही Prejudice कहा जाता हैं। जब हम किसी के बारे में prejudice रखते हैं तो फिर हमें उस इंसान में सिर्फ कमियाँ और बुराई नज़र आती हैं। Specially धर्म और राजनीति के matter में prejudice का बहुत बड़ा role होता हैं। पूरी दुनिया में जितने भी लोग धर्म और राजनीति के नाम पर लड़ते हैं वो सब prejudice का शिकार हैं। उन्हें न तो अपने धर्म के बारे में कुछ जानकारी होती हैं और नाही दूसरे धर्म के बारे में। Actually prejudice एक प्रकार का virus है जिससे हमारी

सोच corrupt हो जाती हैं। prejudice से related एक heart touching story आपके साथ share कर रहा हूं। उम्मीद करता हूं इस story को सुनने के बाद आप अपने मन में किसी के लिए prejudice नहीं आने देंगे।

Story of Prejudice!

एक eagle और उसके 3 चूज़े थे। एक दिन चूज़ों ने उनकी मां eagle से एक अजीबोगरीब demand करते हुए कहा कि उन्हें इंसान का माँस खाना हैं। Mother eagle ने कहा कि इंसान का माँस मिलना

नामुमकिन है क्योंकि ज़िंदा इंसान का माँस नोच नहीं सकते और मुर्दा इंसान की लाश मिलती नहीं हैं। लेकिन चूज़ों ने बोहत ज़िद्द की। खाएगें तो इंसान का माँस नहीं तो कुछ नहीं खाएगें। eagle उनकी ज़िद्द के आगे मजबूर हो कर इंसानी माँस की तलाश में निकल पड़ी। eagle दिन भर यहां से वहां भटकती रही लेकिन उसे कहीं भी इंसान का मांस नहीं मिला इसलिए वो एक मरी हुई गाय का माँस नोच कर ले आयी। जैसे ही उसने चूज़ों के सामने गाय का माँस रखा उन्होंने खाने से मना कर दिया। Eagle ने उनको बोहत समझाया लेकिन वो अपनी ज़िद पर अड़े रहे और रात भर भूखे रहे। Next morning, eagle फ़िर से इंसानी माँस की तलाश में निकल पड़ी। दूसरे दिन भी वो दिन भर यहां से वहां भटकती रही लेकिन उसे कहीं भी इंसान का माँस नहीं मिला इसलिए वो एक मरे हुए सूअर का माँस नोच कर ले आयी। लेकिन चूज़ों ने उसे भी खाने से मना कर दिया। Eagle ने उनको बहुत समझाया लेकिन वो

अपनी ज़िद्द पर अड़े रहे। आधी रात निकल गई थी और चूज़े दो दिन से भूखे थे। Mother eagle ने देखा कि ऐसे तो चूज़े मर जाएंगे इसलिए उनकी demand पूरी के लिए उसने एक plan सोचा। उसने गाय के माँस को एक मंदिर में फेंक दिया और सूअर के माँस को एक मस्जिद में फेंक दिया। जैसे ही हिंदुओं को पता चला कि मंदिर में गाय का माँस पड़ा है उन्होंने सोचा ये मुसलमानों ने किया है और मुसलमानों को लगा कि ज़रूर हिंदुओं ने सूअर का माँस मस्जिद में डाला है। देखते ही देखते ये बात आग की तरह पूरे शहर में फैल गई और दंगे भड़क गए। पूरे शहर में चीख पुकार मचने लगी और कुछ ही घंटो में सैकड़ो लोगो की दंगे में दर्दनाक मौत हो गई। चारों तरफ़ लाशें ही लाशें पड़ी थी। वो eagle एक इंसान के लाश पर बैठी, उसका मांस नोचा और ले जा के अपने चूज़ों को दे दिया और कहा तुम इंसान का माँस खाना चाहते थे, ये लों इंसान का मांस। जी भर कर खाओ। चूज़ों ने पूछा मां ये कैसे possible हुआ?

Eagle ने कहा जब तक इंसान एक दूसरे से धर्म के नाम पर नफ़रत करते रहेंगे वे यूहीं आपस में लड़ते और मरते रहेंगे।

इस story के according न तो हिंदुओं ने सूअर का माँस मस्ज़िद में फेंका और नाही मुसलमानों ने मंदिर में गाय का मांस फेंका। तो फ़िर हिंदु और मुसलमान में दंगे क्यों हुए? इसका सबसे बड़ा reason हैं prejudice. लोगों के मन में एक दूसरे के धर्म के लिए जो नफ़रत पहले से मौजूद हैं उसे ही prejudice कहते हैं और prejudice हमारी critical thinking और सोचने समझने की शक्ति को damage कर देती हैं।

Social Media and Critical Thinking

आज के इस social media दौर में तो critical thinking much needed है। because social media से हमारी thinking skill drastically damage हो रही हैं। कुछ सालों पहले ऐसा कहा जाता था कि अपनी आंखे और कान हमेशा खुले रखो और आँखो देखी और कानों सुनी बात पर ही यकीन करो। लेकिन अब सिर्फ आंखे और कान खुले रखने

से कुछ नहीं होगा क्योंकि social media पर share होने वाली maximum post fake होती हैं। हम जो अपनी आँखो से देख रहे हैं और कानों से सुन रहे हैं वो भी Photoshoped और edited हो सकता हैं। किसी भी image, video और audio को तोड़ मरोड़ कर share किया जाता हैं। होता कुछ और हैं और दिखाया कुछ और जाता हैं। इसलिए social media पर share होने वाली fake post से बचने के लिए आँख और कान के साथ साथ दिमाग़ खुला रखना जरूरी हैं ताकि हम पता कर सके कि कौनसी post fake हैं और कौनसी genuine है? दिमाग़ को खुला रखना और thinking को neutral way में use करने की skill को ही critical thinking कहते हैं।

हम सोचते हैं कि हम social media का use कर रहे हैं लेकिन reality ये है कि social media

हमारा use कर रहा हैं। social media use करते करते हम कब user category से used category में shift हो जाते हैं पता ही नहीं चलता। अगर एक sentence में define किया जाए तो Social media is nothing but a "Game of Data". social media को invent ही किया गया है public का data collect करने के लिए। जितने भी social media और ecommerce platforms है उन सबको access करने से पहले आपको register करना पड़ता हैं और अपनी profile create करनी पड़ती हैं। profile में आपको अपना name, date of birth, location, mobile number, email id जैसी details share करनी पड़ती हैं। Then आप social media पर क्या activities करते हो? आप किस types की post like और share करते हो? ये सब data record होता रहता हैं। फ़िर social media आपकी recent activity के according आपको posts और

products suggest करता हैं। बस यहीं से social media आपकी thinking को control करना start कर देता हैं। आप जिस category में interest show करते हो आपको back to back उसी category से related post show होती रहती हैं और आप trap में फंसते चले जाते हो। आपने notice भी किया होगा कि जब आप Amazon या Flipkart पर कोई product search करने के बाद facebook और Instagram use करते हो तो आपको वो ही product वहां भी display होता है। ऐसा इसलिए होता हैं क्योंकि ये सारी apps and sites आपका data एक दूसरे के साथ share करती हैं और मोटा पैसा बनाती हैं।

How Social Media is Damaging our Thinking Skill?

Let's try and understand कि **social media** हमारी सोचने और समझने की skill को कैसे damage कर रहा हैं? सबसे पहले आपको ये fact accept करना होगा कि present time में हर sector का commercialization व्यापारी-करण

हो चुका है। चाहे वो health sector हो, education sector हो, religious sector हो, Media sector हो या politics हो। आज के time में हर व्यक्ति 3 चीजों के पीछे भाग रहा हैं, Paisa, Power and Popularity. और social media के through ये तीनों ही चीज़े achieve करना possible है। बस इसके लिए एक चीज़ की requirement है और वो हैं followers. So secondly, social media is a game of followers. जिस person के जितने ज्यादा followers होंगे वो उतना ही ज्यादा Popular, powerful और Paise वाला होगा। चाहे वो कोई youtuber हो, Tiktoker हो, Instagrammer हो, Motivational speaker हो, कोई Actor हो या फ़िर politician हो। चलिए समझते हैं कि social media हमारी thinking skill को कैसे damage करता हैं?

For example; जब आप किसी political party को support करते हो। तो आप उस party से related social media pages को like करते हो उसके बाद आपको उन pages की सभी posts show होती हैं। उन posts में उस party और उसके leaders को hero के रूप में दिखाया जाता हैं कि हमारी party ने जनता और देश के लिए बड़े बड़े काम किए हैं जबकि opposition party और उनके leaders को villain के रूप में दिखाया जाता हैं कि वो corrupted हैं उन्होंने जनता और देश को लूटा हैं। Social media के through किसी भी person का character glorification करना मतलब उसकी छवि को बढ़ा चढ़ा कर दुनिया के सामने present करना और किसी का character assassination करना मतलब उसकी छवि को negative way में दुनिया के सामने present करने का काम बोहत धड़ल्ले से हो रहा हैं। जब आप continuously ऐसी posts देखते रहेंगे तो एक दिन

आपका brain इन सब बातों को accept कर लेगा उसके बाद आपकी favourite party और उसके नेता में चाहे कितनी ही कमियाँ हो या वो जितनी भी ग़लतियाँ कर ले पर आपको उसमें कुछ भी ग़लत नज़र नहीं आयेगा और opposition party और उसके नेता चाहे कितना ही अच्छा काम कर लें पर आपको वो ग़लत ही नजर आएँगे। क्योंकि आपकी thinking skill damage हो चुकी होती हैं। आपको वहीं दिखता है और सुनाई देता हैं जो आपको दिखाया और सुनाया जाता हैं।

जैसे political parties social media का use करती हैं voters को अपनी तरफ attract करने के लिए और opposition parties के voters को गुमराह करने के लिए। Exactly ऐसा ही कुछ धर्म के ठेकेदार अपनी दुकानें चलाने के लिए करते हैं। वे अपने धर्म को सर्वश्रेष्ठ बताते हैं और अन्य धर्म का दुष्प्रचार करते हैं जिससे लोगों में एक दूसरे के धर्म के लिए नफ़रत पैदा होती हैं। और उसी नफ़रत से ये

धर्म के ठेकेदार अपना उल्लू सीधा करते हैं। India में धर्म के नाम पर कितने ही दंगे हो चुके हैं और उन दंगों में लाखों बेकसूर आम इंसान मारे जा चुके हैं। लेकिन कभी भी किसी दंगे में आज तक कोई बड़ा नेता या धर्म गुरु नहीं मरा हैं क्योंकि वो safe रहते हैं वो कभी भी दंगो में participate नहीं करते, वो तो बस आम लोगों को उकसाते हैं और उनको आपस में लड़वाते हैं। पहले लोगों को उनके घर जाकर, उनको personally मिलकर या किसी धार्मिक सभा में उकसाया जाता था और आज वो ही काम social media के through किया जा रहा हैं। जब भी किसी particular religion को target बनाया जाता हैं तो उस धर्म का दुष्प्रचार किया जाता हैं। उस धर्म से related concepts को आधे अधूरे ढंग से या गलत तरीक़े से present किया जाता हैं। और हम भी ये जानने की कोशिश नहीं करते कि जो information share की गई हैं वो correct है भी या fake हैं? क्योंकि वो किसी और धर्म के against

हैं इसलिए हम भी आँख बंद करके forward कर देते हैं। आपको भी Facebook और WhatsApp पर ऐसी post receive होती होगी जिसमें बताया जाता होगा हैं कि एक particular धर्म में क्या क्या कमियाँ और बुराईयां हैं। और शायद आपको भी उन posts को देख कर ऐसा feel होता होगा कि ये धर्म कितना बुरा हैं। लेकिन हो सकता हैं जो आपने देखा या सुना है वो झूठ हो। लेकिन क्या कभी आपने उस धर्म के मानने वाले किसी person से या उस धर्म के किसी धर्म गुरु से consult किया कि मेरे पास आपके धर्म के बारे में कुछ message आया हैं जिसमें ऐसा ऐसा बताया गया है क्या सच में आपके धर्म में ऐसा होता हैं? क्योंकि किसी भी धर्म का क्या concept है उसके बारे में तो उस धर्म को जानने वाला और मानने वाला ही best जानता है। अगर हम उनसे बात करे तो हो सकता हैं हमारी ग़लतफहमी दूर हो सकती हैं।

Chapter 8: How to Solve All Your Problems

Problem एक ऐसा word है जिसको सुनते ही अच्छे अच्छो की हवा tight हो जाती हैं। एक real problem को तो छोड़िए सिर्फ़ problem के बारे में imagine करने से ही इंसान stress में आ जाता है। और एक छोटी सी problem हमारे चेहरे का रंग

और हमारी नींद उड़ाने के लिए काफ़ी हैं सोचिए क्या होगा अगर एक ही बार में हमें multiple problems face करनी पड़े? शायद हमारा जीना मुश्किल हो जाएगा। लेकिन क्या आपने कभी ऐसा person देखा है जो problems के आने पर खुश होता हैं? आप सोच रहें होंगे कि ऐसा कौन होगा जो problems के आने पर खुश होता होगा? लेकिन दुनिया के सभी बड़े और successful लोग कभी भी problems के आने पर घबराते नहीं हैं बल्कि खुशी खुशी problems को face करते हैं क्योंकि ऐसा करने से उनमें problem solving skill develop होती है। और successful बनने के लिए आप में problem solving skill होना बेहद जरूरी हैं।

लेकिन सवाल ये है कि क्या Problems का हमारे Attitude से कोई connection है? क्या problems का outcome हमारे Attitude पर depend करता हैं?

Actually हम problems से नहीं डरते हैं बल्कि problems की वजह से physical, financial या relationship में जो loss होता है उससे डरते हैं। लेकिन किसी भी problem का हमारी life पर कितना असर पड़ेगा ये absolutely हमारे attitude पर depend करता है। और attitude 3 types के होते हैं।

First category में वो लोग आते है जो past में रहते हैं, 2nd वो लोग जो future में रहते हैं और third वो जो present में रहते हैं। और problems से सबसे ज्यादा problem, past और future में रहने वालो को होती है। present में रहने वाले लोगों को problems से इतनी दिक्कत नहीं होती हैं और वो अपनी life को मज़े से जीते हैं। तो चलिए समझने की कोशिश करते हैं कि past, future और present में रहने का क्या मतलब होता है और इससे हमारी life पर क्या impact पड़ता हैं?

Past में रहने वालो को हम **regretted** कह सकते है। regretted का मतलब होता है पछतावा करने वाला। जो लोग regretted category में आते हैं उनकी पहचान ये है कि वो हमेशा अपनी life के बारे में complain करते रहते हैं और उनके past के decisions और incidents को याद करके दुखी होते हैं। उनके मन में mostly ऐसे सवाल घूमते रहते है for example: ***मेरे साथ में ऐसा कैसे हो गया? मैने कभी भी नहीं सोचा था कि मेरे साथ ऐसा हो जाएगा? मेरा plan fail कैसे हो गया? oh god मेरा पैसा डूब गया। मैं exam में fail हो गया। मेरा interview में selection क्यों नहीं हुआ? इसमें मेरी कोई गलती नहीं थी। मेरी life में कुछ भी सही नहीं हो रहा/ वगैरह वगैरह।*** दिन भर regretted लोगों को ऐसे throughts आते रहते हैं और वो दुखी होते रहते हैं।

हालाँकि physically तो वो present में रहते हैं लेकिन mentally past में जीते हैं क्योंकि most

of the time वो past में हुई घटनाओं के बारे में ही सोचते रहते हैं। और ऐसा करके वे अपने present को waste कर देते हैं और दुख की बात ये है कि जिस past के लिए वो अपना आज यानि कि present waste कर रहे हैं वही present कल past बन जाएगा जिसके लिए वो पछता रहें होंगे। जब वो अपना present सिर्फ़ past के बारे में सोचने में ही waste कर देंगे तो कुछ productive तो कर नहीं पाएंगे तो फ़िर वे पछताने के अलावा और कर ही क्या सकते हैं? और directly या indirectly, regretted लोग खुद ही अपनी life में problems create करते हैं।

2nd वो लोग जो future में रहते हैं उन्हें हम **worried** कह सकते है| worried का मतलब होता हैं चिंतित रहने वाला| इस category के लोग तो बड़े ही कमाल के होते हैं| जो problem अभी तक हुई ही नहीं है उसको लेकर अभी से ही चिंतित रहते हैं और ये लोग normal risk तो छोड़िए कभी calculated

risk भी नहीं लेते हैं। ऐसे लोग अक्सर यहीं सोचते रहते हैं कि ***मेरा future कैसा होगा? क्या मुझे एक अच्छी job मिल जाएगी? क्या होगा अगर मेरा plan fail हो गया तो? अगर मेरा पैसा डूब गया तो? अगर कोई problem हो गई तो क्या होगा? क्या होगा अगर किसी ने मेरा support नहीं किया तो? Worried लोग दिन भर यही सोचते रहते हैं।***

हालांकि worried लोग भी physically तो present में ही रहते हैं लेकिन mentally future में रहते हैं क्योंकि most of the time वो future में उनके साथ कुछ बुरा न हो जाए उसके लिए चिंतित रहते हैं जिन बातों का अभी तक कोई नामों निशान ही नहीं है। इस प्रकार वो future के बारे में सोच सोच कर अपना present बर्बाद कर देते हैं। जब present ही बर्बाद हो जाएगा तो आप ही बताइये future कैसे bright हो सकता है?

हालाँकि past में हमने जो decisions लिए थे उनका analysis करना चाहिए ताकि हम past experience से सीख कर future में सही decision ले सके| लेकिन सोचने में और करने में बड़ा difference होता है| सिर्फ़ सोचने से कोई productive नहीं बन जाता productive बनने के लिए हमे act करना पड़ता हैं| और past को लेकर दुखी होने से या future को लेकर चिंता करने से हमें कुछ भी हासिल नहीं होने वाला इससे तो सिर्फ़ और सिर्फ़ time और energy waste होती है|

3rd category में वो लोग आते हैं जो आज में मतलब कि present में जीते हैं उन्हें मैने **presented** का title दिया है| presented का मतलब है present में जीने वाला और इसका एक दूसरा मतलब gifted भी होता है ये लोग वास्तव में gifted होते हैं क्योंकि ये लोग कभी भी past और future के लिए अपने present को waste नहीं करते हैं| इनका मानना है कि आप न तो पीछे जाकर

अपने past को बदल सकते हैं और नाही आपके future पर आपका कोई control है। एक मात्र चीज़ जो आपके control में है जो आपके पास हर समय होती हैं वो है आपका present यानि वर्तमान।
क्योंकि आज present में आप जो भी करेंगे वही तो कल आपका past बनेगा और इसी present से आपका future भी decide होगा।

Bollywood का एक famous song हैं जो इसी concept पर आधारित है

"सोचना क्या जो भी होगा देखा जाएगा।
कल के लिए आज को न छोड़ो।
आज फ़िर ये कल ना आएगा।"

Nature ने हमें सबसे precious gift अगर कुछ दिया है तो वो है present क्योंकि present का मतलब उपहार/gift भी होता है। तो अगर आप problems के साथ भी खुश रहना चाहते हो और

stress free life जीना चाहते हो तो आपको past और future से बाहर निकल कर present में जीना शुरू कर ना होगा|

अब दूसरा बड़ा सवाल ये है कि क्या problems वास्तव में problems हैं या कुछ और है? क्योंकि successful लोगो का मानना है कि अगर हम problems के बारे में हमारा perception (द्रष्टीकोण) बदल दे तो problem में भी हमें opportunity नज़र आने लगेगी| जैसा कि american writer Robert H. Schuller उनकी book 'Tough Times Never last But Tough People Do' में लिखते हैं कि:

"हो सकता हैं एक problem किसी person के लिए problem हो लेकिन वहीं problem किसी

दूसरे person के लिए opportunity भी हो सकती है"

और मैं Robert Schuller की इस बात से 100% agree करता हूँ क्योंकि जिस एक problem से एक person को दिक्कत हो सकती वही problem किसी दूसरे person के लिए beneficial हो सकती है| और वास्तव में problem face करने से हमें कोई problem नहीं होती हैं बल्कि हमारी life की सबसे बड़ी problem तो तब होगी जब हमारी life में कोई problem होगी ही नहीं| हो सकता है अभी आपको मेरी बात समझ नहीं आ रही हो लेकिन एक बार जब आप ये chapter पूरा पढ़ लेंगे तो मेरी guarantee है कि problems के बारे में आपका perception बदल जाएगा| इस book को पढ़ने से पहले हो सकता है कि आप उस दिन का इंतज़ार कर रहे हो जिस दिन आपके life में कोई problem नहीं होनी चाहिए लेकिन इसे पढ़ने के बाद आप यही कहेंगे कि मैं तो ऐसे ही problems से इतना panic

होता था और दूर भागता था जबकि problems तो हमारे लिए essential जरूरी है|

तो चलिए समझने की कोशिश करते हैं कि हम हमारे perception को change करके कैसे Problems को opportunity में convert कर सकते हैं?

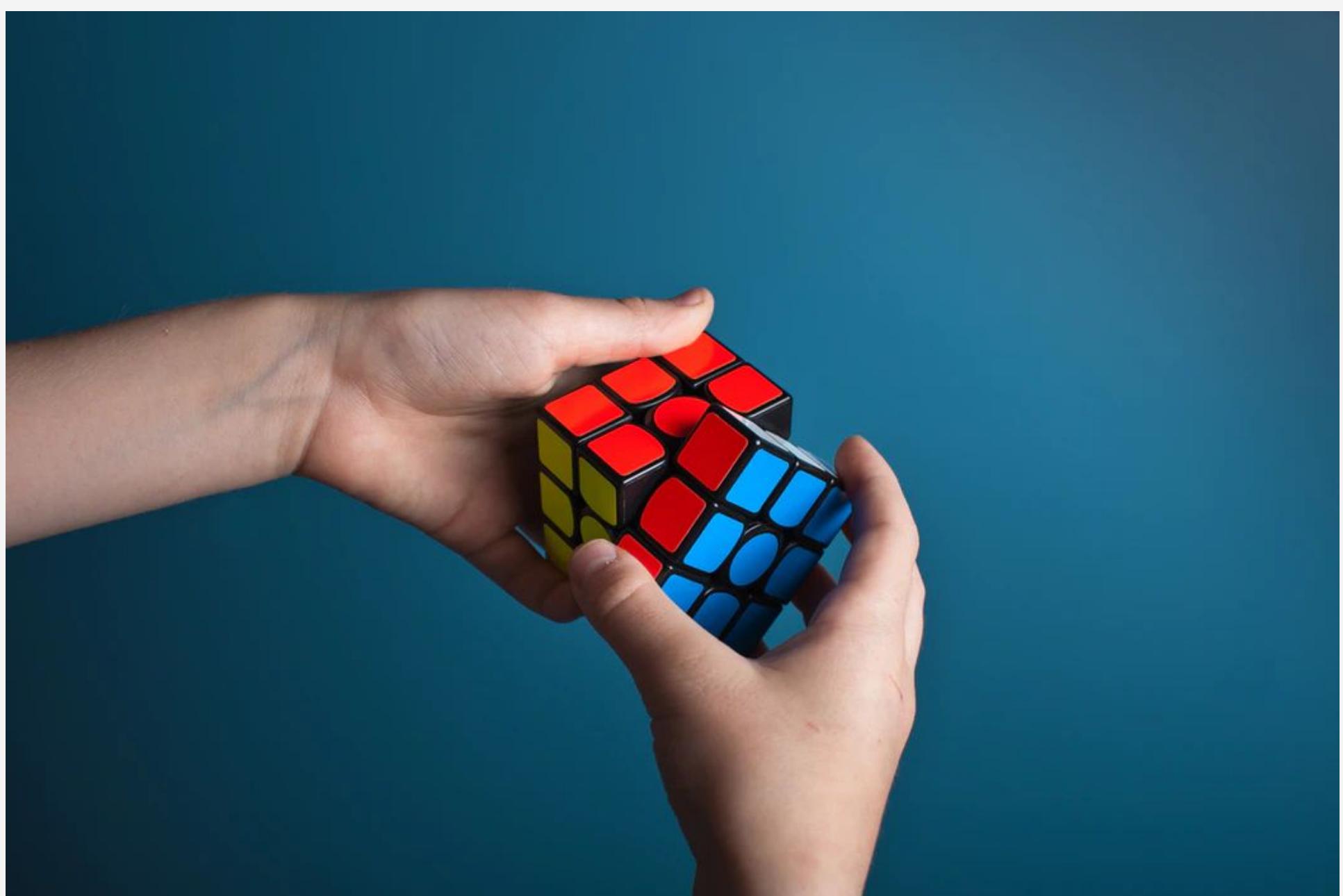
International author ***Robin Sharma*** का भी यही मानना हैं कि ***"कोई भी problem, problem तभी होती है जब उसे problem समझा जाता है"***

इसलिए अगर हम problems के बारे में हमारा perception बदल दे तो एक problem हमें opportunity नज़र आने लगेगी| अगर मैं आपसे ये कहूं कि पुरी दुनिया problems के कारण ही exist कर रही है और दुनिया का अस्तित्व ही problems पर ही टिका हुआ हैं तो शायद आप मेरी बात का भरोसा नहीं करेंगे लेकिन इस chapter को पढ़ने

के बाद आपको भी यकीन हो जाएगा कि इस दुनिया में जितनी भी jobs और source of income available है वो किसी न किसी problem की वजह से ही है| जब problems ही नहीं होगी तो jobs भी नहीं होगी और jobs ही नहीं होगी तो हम survive कैसे करेंगे?? Let me give you some examples.

अच्छा mosquitoes मच्छर तो आपने ज़रूर देखा होगा और कभी ना कभी आपको मच्छर ने काटा भी होगा। और जब मच्छर काटता हैं तो आपको पता ही हैं

कि खुजली और irritation होती हैं। मच्छर की वजह से हम ना तो चैन से बैठ पाते हैं और नाही चैन से सो पाते हैं। मच्छर के ही काटने से मलेरिया और डेंगू जैसी serious बीमारियां भी हो जाती हैं। तो उस हिसाब से तो मच्छर भी एक problem हैं। क्योंकि कोई भी person नहीं चाहता कि उसको मच्छर काटे और वो बीमार पड़े और वैसे भी मच्छर का कोई अस्तित्व नहीं हैं so कितना अच्छा होगा अगर इस दुनिया से सारे मच्छर खत्म हो जाए? तो एक बोहत बड़ी problem solve हो जाएगी। है ना? अगर आप ऐसा सोचते हो तो बिल्कुल गलत सोचते हो क्योंकि जिस दिन इस दुनिया से मच्छर खत्म हो जाएंगे उस दिन से और भी बड़ी problem हो जाएगी क्योंकि मच्छर के खत्म होते ही लाखों लोग unemployed हो जायेंगे। क्योंकि मच्छर है तो कछुआ अगरबत्ती और All Out जैसे products बनते हैं। इसके अलावा, coils, spray और मच्छर जाली बनती हैं। मलेरिया और डेंगू की medicines भी बनती है। और

इन सबको manufacture और marketing करने के लिए लाखों लोग लगे हुए हैं जिन्हें रोज़गार मिला हुआ हैं। एक मज़दूर से लेकर मालिक तक और जितने भी लोग इस business से associated हैं सबका रोज़गार छीन जाएगा। allied market research report के अनुसार 2019 में mosquito repellent industry का yearly turnover लगभग 4 bn $ मतलब 28,000 crore rs. हैं। हो सकता हैं हम सबके लिए मच्छर एक problem हो लेकिन दुनिया में ऐसे लाखों लोग भी हैं जिनके लिए मच्छर रोज़गार का ज़रिया हैं।

उसी तरह आप disease बीमारियों के बारे में क्या कहेंगे? Diabetes, TB, Cancer और AIDS जैसी serious बीमारियाँ क्या problem नहीं हैं? इंसान तो बुखार और सर्दी-ज़ुखाम में भी इतना लाचार हो जाता हैं बड़ी बीमारियों का तो क्या पूछना। क्या आपको बीमार होना पसंद हैं? क्या आप बीमार होने पर कभी खुश होते हो? नहीं। क्योंकि हम सब यही

चाहते हैं कि हम हमेशा healthy रहें स्वस्थ रहें। तो कितना अच्छा होगा अगर इस दुनिया से बीमारियाँ हमेशा हमेशा के लिए खत्म हो जाए? लेकिन क्या आपने कभी सोचा हैं कि उस दिन क्या होगा जिस दिन दुनिया में कोई भी बीमार ही नहीं होगा। कुछ खास नहीं होगा बस जितने भी doctors और nurse हैं और जितने भी दवाई बनाने वाले और बेचने वाले हैं वो सब सड़क पर आ जायेंगे क्योंकि उनके पास करने के लिए कुछ बचेगा ही नहीं। जब कोई बीमार ही नहीं होगा तो फिर कोई hospital क्यों जाएगा और जब कोई hospital ही नहीं जाएगा तो फिर doctors और nurses करेंगे क्या? और जब कोई बीमारी ही नहीं होंगी तो फिर दवाई की जरूरत ही नही पड़ेगी तो दुनिया भर में दवाई बनाने की हजारों factories और लाखों medical stores बंद हो जाएंगे और एक ही झटके में लाखों क्या करोड़ों लोग बे-रोज़गार हो जाएंगे।

वैसे ही आप crimes का example देख ले। Murder, rape, चोरी, लूट पाट, fraud और भी कितने ही तरह के crimes होते हैं। क्या crimes हमारी society के लिए एक बड़ी problem नहीं हैं? कितना अच्छा होगा अगर कभी कोई crime हो ही नहीं? सभी लोग सुख और शांति से अपनी life spend करेंगे किसी को भी किसी चीज का कोई डर नहीं होगा। पर क्या आपने कभी इस बात पर गौर किया कि जिस दिन ये दुनिया crime free हो जाएंगी तो फिर police, soldiers, lawyers और judge की कोई जरूरत होगी क्या? उनके पास भी कोई काम नहीं बचेगा और वे सब भी jobless हो जाएंगे। इस प्रकार लाखों लोग तो मच्छर के खत्म होने से बे-रोज़गार हो जाएंगे और करोड़ों लोग बीमारियों और crimes के न होने से बे-रोज़गार हो जायेंगे। मैं यहां पर crimes की तरफदारी नहीं कर रहा हूं मैं तो बस अपनी observations और logics आपके साथ share कर रहा हूं। और मेरे कहने का

बस इतना सा मतलब हैं कि इस दुनिया में जितने भी jobs और source of income available है उन सबका जरिया तो कोई न कोई problem ही हैं। आप किसी भी field का example ले लीजिए जैसे कि गर्मी की वजह से fan, air cooler, A.C. और freeze का business चलता हैं। सर्दी के कारण sweater, jacket और blanket वगैरह का business चलता हैं। बारिश हैं तो umbrella और raincoat का business चलता हैं। एक बच्चा जब जन्म लेता हैं तो वो अनपढ़ होता हैं और उसकी problem हैं कि वो खुद पढ़ना लिखना नहीं सीख सकता इसलिए उसे एक teacher की जरूरत होती हैं। वैसे ही मेरा और मेरे जैसे बाक़ी trainer और writer का काम भी इसीलिए चलता हैं कि जिस तरह से हम किसी बात को observe करते हैं और explain करते हैं हर इंसान वैसे नहीं कर पाता हैं। So हर job का जो base हैं वो problem ही हैं। इसलिए problems को avoid नहीं करे बल्कि accept करे।

How to Solve Any Problem Scientifically?
किसी भी problem को scientifically solve करने का तरीक़ा क्या हैं?

हमने अभी तक ये समझा कि हर problem हर इंसान के लिए problem नहीं होती हैं बल्कि हमारे लिए जो problem हैं वो दूसरों के लिए

opportunity हो सकती हैं और जो दूसरों के लिए problem हैं वो हमारे लिए opportunity हो सकती हैं। लेकिन फिर भी कुछ ऐसी problems होती हैं जिनको solve करना जरुरी होता हैं और हर इंसान अपनी अपनी समझ के मुताबिक problem को solve करने की try भी करता हैं but मैं आपके साथ कुछ tips share कर रहा हूं जिससे आप अपनी बड़ी से बड़ी problem को easily solve कर सकते हैं। So let's begin...

1st step of problem solving is defining the Exact Problem

अगर आप किसी भी problem को solve करना चाहते हैं तो सबसे पहला step ये हैं कि आपको उस problem की जड़ तक जाना ज़रुरी हैं। आपको ये पता लगाना ज़रुरी हैं कि exact problem क्या हैं? और किसी भी problem की (Root Cause) जड़ का पता लगाने का best way हैं **Why Therapy.**

Why Therapy का मतलब हैं क्यों से पता लगाना। अगर हम बार बार ये पूछे कि जो भी हुआ वो क्यों हुआ तो हम problem की जड़ तक पहुंच सकते हैं। चलिए इसे एक example से समझने की कोशिश करते हैं।

मान लीजिए आपको कुछ दिनों से headache हो रहा हैं सर में दर्द हैं। और जब आप कोई pain killer लेते हो तो दर्द ठीक हो जाता हैं लेकिन जैसे ही दवाई का effect कम होता हैं आपको फिर से headache होने लगता हैं। इसका मतलब ये हुआ कि आपकी main problem headache नहीं हैं और उसका solution pain killer नहीं बल्कि कुछ और हैं। और उसकी जड़ तक जाने के लिए आपको खुद से ये सवाल पूछना पड़ेगा कि आपको सर में दर्द क्यों हो रहा हैं? किस वजह से सर दर्द हो रहा हैं? क्या आप TV ज्यादा देखते हैं या दिन रात Mobile में लगे रहते हैं? या आपको सर में कोई चोट तो नहीं लगी? या हो सकता हैं आपको migraine की problem

हों? या ये भी हो सकता हैं कि आप oily और fast food ज्यादा खाते हो जिससे आपको gastric problem हों और उसकी वजह से headache हो रहा हो। इसलिए problem की root का पता लगाना ज़रूरी हैं। तभी problem को permanently solve किया जा सकता हैं। इस प्रकार किसी भी problem की जड़ तक जाने के लिए why क्यों से सवाल करे।

2nd step of problem solving is finding the Possible Solutions?

जब एक बार ये clear हो जाए कि problem की root cause और exact problem क्या हैं तो next step हैं उस problem के possible solutions ढूंढना। और अगर आपको उस problem का कोई solution नहीं मिल पा रहा हैं तो उस problem के बारे में उन लोगो से discuss करें जो आपके क़रीबी और समझदार हैं क्योंकि कई बार

solution बहुत easy होता हैं पर हमारे mind में click नहीं हो पाता हैं और किसी दूसरे person से हमें उसका solution मिल जाता हैं। English में ऐसा कहा जाता हैं कि a problem shared is a problem halved इसका मतलब हैं आधी problem तो share करने से ही solve हो जाती हैं। और कई बार तो ऐसे ऐसे लोग भी ग़जब का solution दे जाते हैं जिनसे हम कभी expect ही नहीं करते।

ऐसा ही कुछ साल पहले एक tooth paste बनाने वाली company में हुआ था। जब company बहुत loss में चल रही थी और revenue generate नहीं हो पा रहा था। तब एक दिन company के headquarter में board of directors की meeting बुलाई गई। सभी directors brainstorming करने लगे कि कंपनी को profit

में कैसे लाया जाए? उसी Headquarter में एक peon काम करता था जो चाय coffee बनाता और meeting room में serve करता। उसने observe किया कि meeting में बैठे सभी लोग बहुत tension में लग रहे थे। उसने बाहर आकर receptionist से पूछा कि आज किस बात के लिए meeting हो रही हैं और सारे लोग इतनी tension में क्यों लग रहे हैं? receptionist ने बताया कि कंपनी बहुत loss में चल रही हैं क्योंकि sale down हो गई हैं और ऐसा ही चलता रहा तो बहुत जल्दी company बंद हो जाएंगी। Peon ने receptionist से कहा कि उसके पास एक idea हैं जिससे company की sale बढ़ सकती हैं और company profit में आ सकती हैं। Receptionist ने सोचा कि अंदर इतने highly qualified and experienced लोग बैठे हैं वो solutions नहीं दे पा रहे हैं तो इस peon के idea में क्या दम होगा? और उसने उसे बिल्कुल भी seriously नहीं लिया। जब

next time peon चाय पिलाने के लिए meeting room में गया तो उसने कहां कि सर अगर आप allow करे तो मैं कुछ कहना चाहता हूं। boss ने कहा ठीक है जो भी कहना हैं जल्दी से कहो।

उसने कहा, सर मैं भी घर पर अपनी company का tooth paste use करता हूं। मुझे ऐसा लगता हैं कि हमारे tooth paste tube का जो मुंह हैं वो बहुत छोटा है इसलिए press करने पर थोड़ा ही paste बाहर निकलता हैं। अगर हम tooth paste की tube का मुंह थोड़ा बड़ा कर दे तो press करने पर ज्यादा paste बाहर आएगा जिससे जो paste 20 दिन में खत्म होता हैं वो 10 दिन में ही खत्म हो जाएगा और customers को tooth paste जल्दी repurchase करना पड़ेगा इससे हमारी sale भी बढ़ेगी और revenue भी ज्यादा generate होगा। सभी directors को उसका idea बहुत पसंद आया और company ने उस idea को implement भी

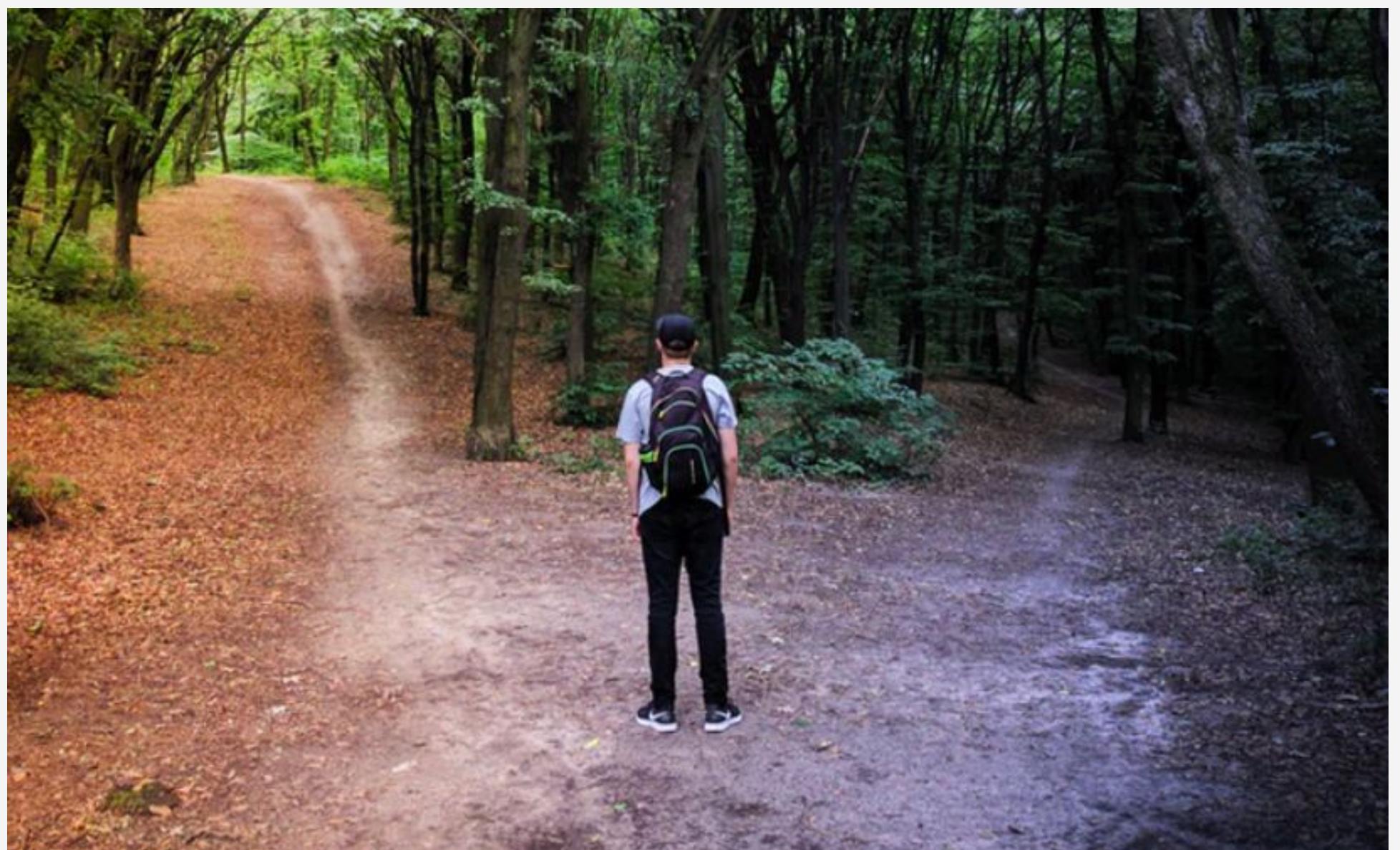
किया और कमाल की बात हैं वो idea hit हुआ और company फ़िर से profit में आ गई।

इसलिए जब भी आप किसी बात को लेकर stress में हो और आपको उसका कोई solution नजर नहीं आ रहा हो तो उसे दूसरों के साथ ज़रूर share करे क्योंकि possible हैं कि उनके पास आपकी problem का better solution हो।

3rd step of problem solving is Analysis and implementation of best solution

किसी भी problem का आपके खुद के पास भी कुछ न कुछ solution होता हैं और जब आप दूसरों के साथ अपनी problem discuss करते हैं तो वो भी कुछ ideas share करते हैं इस प्रकार आपके पास एक ही problem के multiple solutions हो जाते हैं अब आप सारे solutions तो implement कर नहीं सकते इसलिए आपको क्या करना हैं कि आपके पास जितने भी solutions हैं उनको एक

paper पर लिख लीजिए और फिर बारी बारी सभी solutions को review करे और उनमें से जो भी solution आपको best लगें उसे apply कर दे। For example अगर आपका किसी person से कोई conflict या विवाद हो गया हो तो एक solution तो ये हुआ कि गलती आपकी नहीं हैं इसलिए आप ये assume कर लें कि सामने वाला person गलत हैं और आप सबको ये बता दें कि वो बुरा इंसान हैं ताकि लोग भी उसे ही गलत कहे। 2nd solution ये हैं कि जब भी आपको मौका मिलेगा तो आप उससे बदला लेंगे और उसे नीचा दिखाने की कोशिश करेंगे। 3rd solution ये हैं कि अगर वो person खुद सामने से आपसे माफ़ी मांगता हैं तभी आप उसे माफ़ करेंगे। और 4th solution है कि आप उस person से जाकर मिले और उससे बात कर के आपके बीच जो भी misunderstanding हुई हैं उसे दूर कर conflict को resolve करने की try करे। अब आप चारों solutions का analysis करे और जो

solution best हैं उसे implement कर दे तो आपकी जो भी problem हैं वो solve हो जाएगी। that's it.

4th step of problem solving is Monitoring the outcome

कई बार right solution apply करने के बाद भी problem solve नहीं हो पाती हैं और desired outcome नहीं मिल पाता हैं क्योंकि हो सकता हैं हमें जो solution perfect लगा था शायद वो सही नहीं था। इसलिए किसी भी solution को implement करने से उसका क्या outcome आ रहा हैं उस पर watch रखें और उसे monitor करे ताकि पता चल सके कि problem solve हो रहीं हैं या नहीं? क्योंकि अगर wrong solution implement हो गया तो problem और भी बड़ी हो सकती हैं। जैसे अगर आपने किसी बीमारी को ठीक करने के लिए कोई दवाई ली हैं तो उसका आपकी

body पर क्या effect हो रहा हैं उसे observe करना ज़रुरी हैं। क्योंकि अगर दवाई react करेगी तो आपकी body में infection हो सकता हैं।

मैं उम्मीद करता हूं कि इस Chapter को पढ़ने के बाद problems के बारे में आपका perception और concept ज़रुर change हुआ होगा और आपके अंदर problem solving skill भी develop होगी और आप अपनी problems को better तरीक़े से solve कर पाएंगे।

Chapter 9 How to Take Right Decisions

जब तक हम इस दुनिया में हैं almost everyday हमें कोई न कोई decision लेना पड़ता हैं। कौनसी School में admission लेना हैं? कौनसा subject और stream choose करना हैं? कौनसे college से degree लेनी हैं? कौनसा career और

profession choose करना हैं? अपना life partner किसे बनाना हैं? पैसा कहां invest करना हैं? किसे vote देना हैं? क्या करना हैं क्या नहीं करना हैं जैसे हजारों decisions हमें इस छोटी सी life में लेने पड़ते हैं। एक right decision अगर आपकी life बना सकता हैं तो एक ग़लत decision आपकी image और life को तबाह भी कर सकता हैं जिसके लिए आपको lifetime तक regret करना पड़ सकता हैं। हालांकि दुनिया में ऐसा एक भी person नहीं होगा जिसने आज तक कभी कोई wrong decision नहीं लिया होगा। कोई भी person 100% sure नहीं हो सकता कि वो जो decision ले रहा हैं वो सही साबित होगा। क्योंकि हम right or wrong decision नहीं ले सकते हैं। हम सिर्फ़ decision ले सकते हैं, वो decision right था या wrong था ये तो आने वाला वक़्त बताएगा। लेकिन इस दुनिया में ऐसे भी लोग हैं जो अपने life experiences और philosophy के

basis पर correct decisions ले पाते हैं। और वो भी correct decisions इसीलिए ले पाते हैं क्योंकि उन्होंने उनकी life में already बोहत सारे wrong decision लिये थे। उनके decisions क्यों wrong साबित हुए? उन्होंने क्या सोच कर वो decision लिए थे? उनसे कहां चूक हुई? वो क्या करते या क्या नहीं करते तो decision wrong नहीं होता? उन्होंने इन सारे points को closely observe किया और अपने experience के basis पर एक technique develop की जिसे decision making skill के नाम से जाता हैं।

एक successful person से पूछा गया कि:

"आपको Success कैसे मिली?"

उसने जवाब दिया:

"Right time पर Right Decision लेने की वजह से"

जब पूछा गया कि:

"आप Right Decision कैसे लेते हो?"

जवाब मिला:

"अपने experience के दम पर"

और जब पूछा कि:

"Experience कैसे हुआ?"

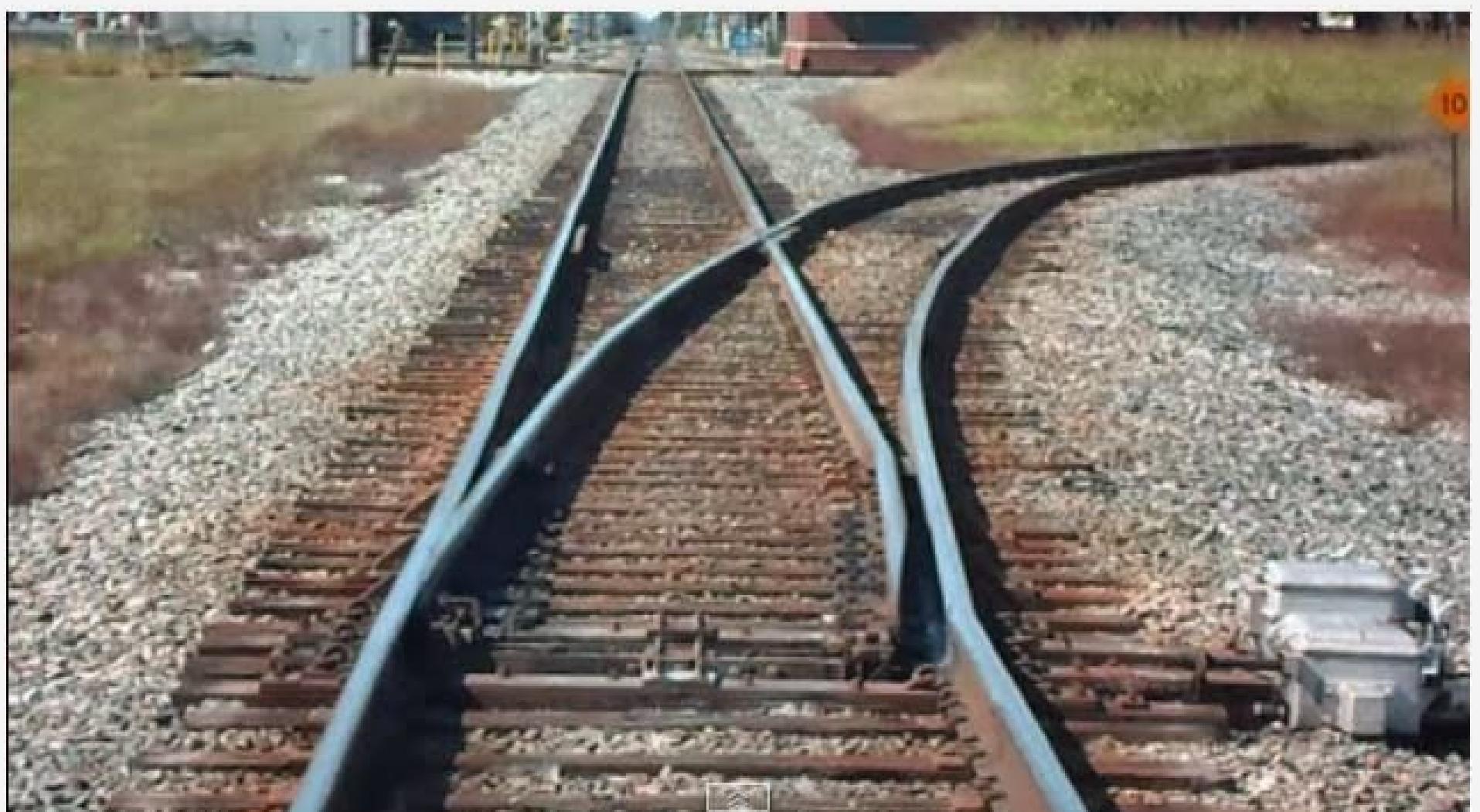
उसने कहा:

"Wrong decisions से"

Decision Right होगा या wrong होगा ये analysis करना समझदारी है लेकिन decision

गलत साबित ना हो जाएं ये सोचकर कोई decision ही नहीं लेना ये बेवकूफी है। क्योंकि जब तक आप decision नहीं लेंगे आपको पता कैसे चलेगा कि आपकी decision making skill कितनी strong है? हां Wrong decision लेना एक mistake है लेकिन mistakes करने में कोई हर्ज नहीं है।

Because mistakes are proof that you are trying. ग़लतियाँ तो सबूत है कि आप try कर रहे हो। गलती तो उसी से होती हैं ना जो efforts लगाता है। गलती हुई, मतलब आपने कुछ न कुछ करने की कोशिश की थी। जिसने कभी कोई गलती नहीं की मतलब उसने कभी कुछ करने की कोशिश ही नहीं की। अब आप ही बताइए, कौन better है? जिसने कोशिश करते हुए गलती की वो या जिसने mistake हो जाने के डर से कभी कुछ try ही नहीं किया? और अब तो आपको decision लेने से बिल्कुल भी घबराने की जरूरत नहीं है क्योंकि

correct decision लेने की skill को develop करने में मैं आपकी पूरी help करने जा रहा हूं।

Remember! What is right is not always popular and What is popular is not always right.

अगर आप अपनी decision making skill को improve करना चाहते हो और चाहते हो कि आपके decision सही साबित हो तो इस statement को याद कर लीजिए। क्योंकि जो person इस statement को नहीं समझता वो कभी भी correct decision नहीं ले सकता।

"जो बात सच होती हैं वो हमेशा famous नहीं होती हैं और जो बात famous होती हैं वो हमेशा सच नहीं होती हैं।"

इस statement को better way में समझने के लिए example share कर रहा हूं या यू कहें एक

decision making exercise है जिससे आप अपनी decision लेने की skill को check कर सकते हैं। मैं आपके साथ एक situation share कर रहा हूं जिसमें आपके पास 2 options होंगे आपको उनमें से कोई एक option जो आपको सही लगे वो choose करना हैं। तो चलिए next paragraph में देखते हैं कि वो exercise क्या हैं।

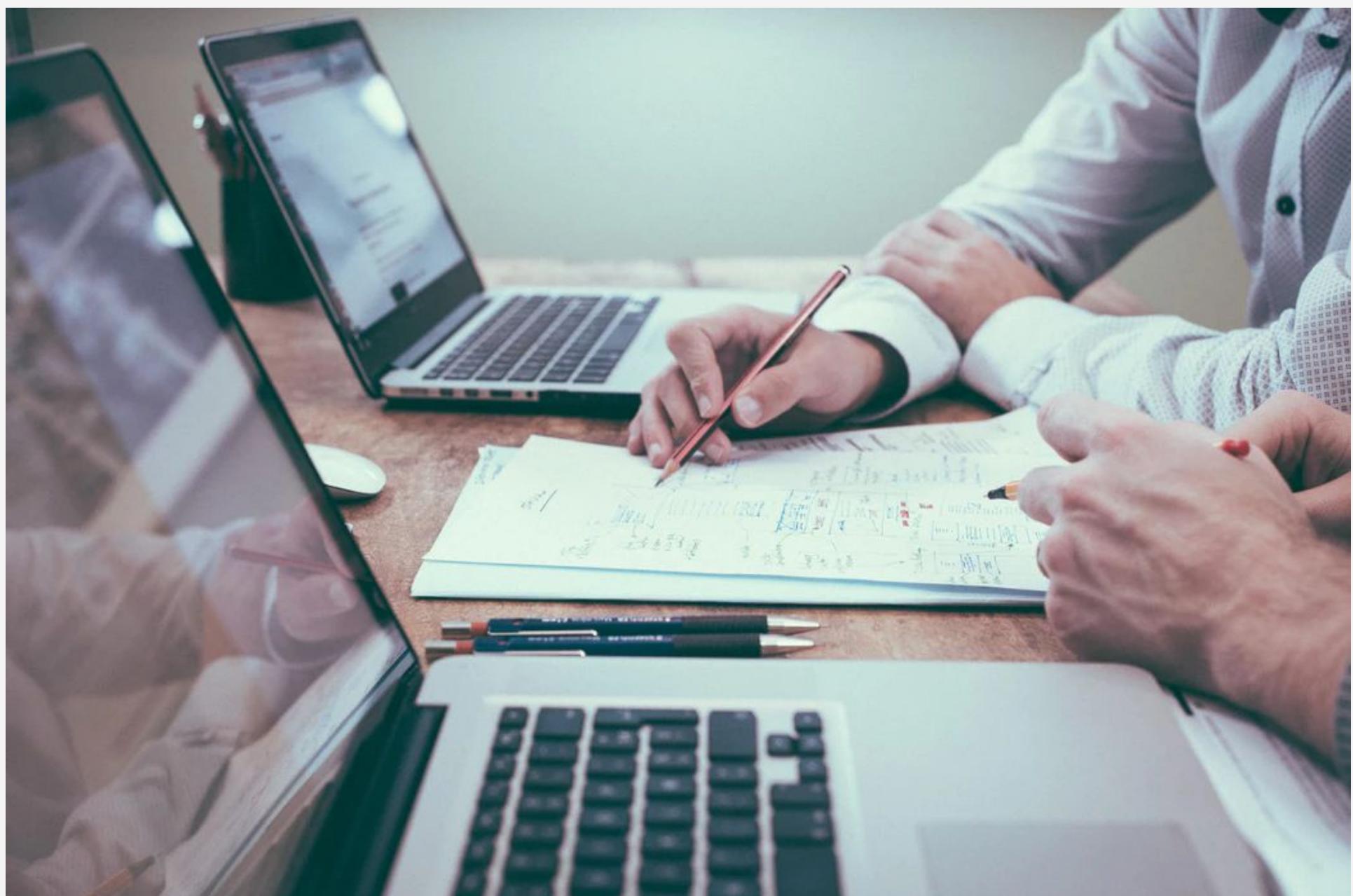
तो situation कुछ इस प्रकार हैं कि एक railway station है जहां पर 2 railway tracks है। एक active track है जिस पर रोज़ trains गुजरती हैं

और दूसरा track inactive है जो 5 सालों से बंद हैं और उस पर अब कोई भी train नहीं गुजरती हैं। Situation ये हैं कि active track जिस पर रोज़ trains गुजरती हैं उस track पर 10 बच्चे खेल रहे हैं। और inactive track जो 5 सालों से बंद हैं उस पर सिर्फ़ 1 बच्चा खेल रहा हैं। सामने से एक train आ रही हैं। Condition ये हैं कि train रुक नहीं सकती और बच्चों को track से हटाया नहीं जा सकता। आप उस station के track incharge हों मतलब train को कौन सी पटरी पर चलाना हैं ये आपके हाथ में है। अगर train Active track पर आगे बढ़ती है तो 10 बच्चे मरेंगे क्योंकि वो Active track पर खेल रहे हैं। लेकिन track incharge होने के नाते आप चाहें तो train को inactive track पर divert कर सकते हैं जिस पर सिर्फ़ एक ही बच्चा खेल रहा है और 10 बच्चों की जान बचा सकते हैं। अब सवाल ये है कि आप 10 बच्चों की जान बचाना चाहेंगे या 1 बच्चे की? Next paragraph में मैं आपको बताऊंगा कि इसका

perfect answer क्या हैं और ऐसी situation में right decision कैसे लिया जाता हैं? लेकिन Next paragraph को पढ़ने से पहले आप इस situation में क्या decision लेते वो सोच लीजिए।

Emotional Decision VS Logical/Reasonable Decision

जब भी कोई person कोई decision लेता हैं तो वो decision 2 चीज़ों के आधार पर लेता हैं या तो उसका decision logics और reasons (तर्क) के आधार पर होगा या फिर emotions (भावनाओं) के आधार पर होगा। Logical/Reasonable decision का मतलब हैं decision लेने से पहले उसमें logics और reasons ढूंढ़ना और उस decision के क्या क्या aftereffects परिणाम हो सकते हैं उसका pre analysis करना और फ़िर decision लेना। जबकि emotional decision में न तो logics देखे जाते हैं और ना हीं उस decision के aftereffects

परिणामों का pre analysis किया जाता हैं बस उस वक़्त जो आपको सही लगता हैं या जिस चीज़ से आपकी emotions attach होती हैं आप उसी के favour में decision ले लेते हैं। railway track वाली situation में अगर आपने train को inactive track पर divert कर के 10 बच्चों को बचाने का decision लिया हैं तो आप एक Emotional Decision Maker हो मतलब आप अपने Decisions emotion के आधार पर लेते हो और अगर आपने train को active track पर ही जाने दिया भले 10 बच्चे मारे जाए तो आप एक logical/Reasonable decision maker हो। और जो लोग अपने decisions logics के आधार पर लेते हैं उनके decisions 99% सही साबित होते हैं और जो लोग अपने decisions emotions के आधार पर लेते हैं उनके decisions 99% गलत साबित होते हैं। Let's understand, how it works?

Logical Decisions are always better Than Emotional Decisions

अगर आपने train को inactive track पर divert कर के 10 बच्चों को बचाने का decision लिया है तो ये इसलिए लिया है क्योंकि आपने सोचा कि inactive track पर सिर्फ़ एक ही बच्चा खेल रहा हैं और active track पर 10 बच्चे खेल रहे हैं। और एक बच्चे की जान बचाने से ज्यादा important है कि 10 बच्चों की जान बचाई जाए। हालांकि आपकी सोच अच्छी हैं लेकिन जब आप situation का complete analysis करेंगे तो आपको समझ में आयेगा कि उन 10 बच्चों को बचाने के चक्कर में सैंकड़ों लोगों की जान जा सकती हैं और जान माल का बोहत बड़ा नुकसान हो सकता हैं। और आपको decision लेने से पहले ये जानने की भी ज़रूरत है कि उन 10 बच्चों और 1 बच्चे में से right decision

किसने लिया था? 10 बच्चों ने active track पर खेलने का decision लिया था जिस track पर daily trains गुजरती हैं और उस 1 बच्चे ने inactive track पर खेलने का decision लिया था जो सालों से बंद हैं जिस पर train नहीं चलती हैं। तो किसका decision right था? of course उस single बच्चे का decision सही था और उन 10 बच्चों का decision गलत था लेकिन अगर आप emotions और भावनाओं के आकर decision ले रहे हैं तो 10 बच्चों को बचाना चाहेगें क्योंकि वो majority बहुसंख्यक है लेकिन एक बात याद रखिए अगर decision emotionally लिया गया हैं तो majority भी ग़लत साबित होंगी। ऐसा ज़रूरी नहीं है कि जो सब कर रहे हैं वो सही ही होगा और ऐसा भी ज़रूरी नहीं है कि एक person सबसे हट कर कुछ कर रहा हैं तो वो गलत है। railway track वाली situation में अगर आप logically analysis करेंगे तो आप train को Active track पर ही जाने देंगे।

क्योंकि inactive track सालों से बंद हैं और unsafe है अगर train उस track पर divert होती हैं तो train derail हो सकती हैं मतलब पटरियों से नीचे उतर सकती हैं और train में बैठे सैंकड़ो passengers की जान जा सकती हैं। उसके अलावा train भी damage होंगी और पटरियों के आस पास बनी हुई buildings को भी damage करेगी और उनमें रहने वाले लोग भी मारे जाएंगे। इसलिए कभी भी कोई decision emotionally नहीं लिया जाना चाहिए बल्कि logically लिया जाना चाहिए।

Decisions लेने से पहले उसके Probable Outcomes यानि संभावित परिणामों का Analysis करना चाहिए

कोई भी person कभी कुछ ग़लत decision नहीं लेता हैं वो तो बस Emotional Decision लेता हैं और Emotional Decisions 99% wrong साबित होते हैं और Decision wrong होगा तो उस के

outcomes भी negative ही होंगे। इसलिए कोई भी decision लेने से पहले उसके probable Outcomes यानि संभावित परिणामों का analysis करने से आप ये जान सकते हैं कि आपका decision emotional है या logical. दुनिया में जितने भी crimes होते हैं सब Emotional Decisions के कारण ही होते हैं। अगर एक चोर चोरी करने से पहले चोरी करने के बाद उसके probable Outcomes का analysis करे तो वो चोरी करने से खुद को रोक सकता हैं। अगर एक murderer किसी का murder करने से पहले उसके probable Outcomes का analysis करे तो वो murder करने से खुद को रोक सकता हैं। कोई person किसी को धोखा देने से पहले या किसी को molest करने से पहले उसके probable Outcomes का analysis करे तो उस crime को करने से बच सकता हैं। Decision wrong होने के 2 ही reasons है एक तो भावनाओं में बह कर

decision लेना और दूसरा उस decision के होने वाले probable outcomes का analysis नहीं करना। आम इंसान की तो बात छोड़िए। बड़े बड़े celebrities भी emotions के trap में फँस जाते हैं। कोई भी person suicide करने के time logics नहीं देखता है और ना ही उसके outcome के बारे में सोचता है। suicide करते वक़्त इंसान हद से ज्यादा emotional होता हैं और emotions उसके दिमाग पर इतनी हावी हो जाती हैं कि उसके सोचने और समझने की strength zero हो जाती हैं। लेकिन कोई भी इंसान ऐसे ही suicide नहीं करता हैं। उसकी बोहत बड़ी वजह होती हैं और वो वजह कुछ और नहीं बल्कि कोई wrong decision होता हैं जो उसने कभी भावनाओं में आकर लिया होगा।

ऐसी ही एक real life story मैं आपके साथ शेयर कर रहा हूं जिसमें एक person के emotional

decision ने उसकी life को बर्बाद कर दिया। एक international School में एक music teacher job करता था और वो वहां students को guitar सिखाता था। वो married था उसकी wife भी उसी school में teacher थी। उसी school की senior class में एक लड़की पढ़ती थी। और वो लड़की guitar सीखने के लिए शाम को उस teacher के घर पर personal coaching के लिए भी जाती थी। धीरे धीरे उस teacher और लड़की में affair हो गया। वो एक दूसरे को date करने लगे और उन दोनों के बीच physical relations भी होने लगें। लेकिन उस relationship का अंजाम बोहत बुरा हुआ और वो तो होना ही था क्योंकि what you sow, you shall reap. अगर बबूल का पेड़ बोया हैं तो उस पर गुलाब के फूल नहीं लग सकते उस पर तो काँटे ही लगेंगे। उनके affair के बारे में school में सबको पता चल गया। School की बदनामी होने लगी जिसकी वजह से उस Teacher को School से

rusticate कर दिया गया। और तो और लड़की के परिवार वालो ने भी teacher को बुरी तरह से पीटा और उस पर लड़की को बहला फुसलाकर उस के साथ rape करने का मुक़दमा दायर कर दिया। उसे jail में डाल दिया गया। उसके बाद उसकी wife ने भी उसे छोड़ दिया। उसकी बोहत बदनामी होने लगी उसके friends और family भी उससे दूर रहने लगे। वो किसी को मुंह दिखाने के काबिल नहीं रहा। वो बेहद stress में रहने लगा और आख़िरकार एक दिन stress ने उसकी जान ले ली उसने jail में ही suicide कर ली। एक गलत decision ने उसकी life बर्बाद कर दी और दूसरे गलत decision ने उसकी life का अंत कर दिया।

Sucide करना भी एक emotional decision ही होता हैं। कोई भी person सामान्य अवस्था में sucide नहीं करता हैं। Sucide करने से ठीक पहले

वो highly stressful emotional condition में होता हैं। highly emotional state में इंसान भावनाओं में इतना बह जाता हैं कि उसका दिमाग ही काम नहीं करता। और वो गलत क़दम उठाने पर मजबूर हो जाता हैं। इसीलिए कहा जाता हैं कि गुस्से की हालत में कभी कोई फ़ैसला नहीं लेना चाहिए और खुशी की हालत में किसी से कोई वादा नहीं करना चाहिए। क्योंकि खुशी (joy) गुस्सा (anger) और तनाव (stress) emotions हैं और emotions के basis पर कभी भी कोई decision नहीं लेना चाहिए। Decisions हमेशा Logical और Reasonable (तर्कसंगत) होना चाहिए।

Chapter 10 Time is Everything

"अगर आप time waste करते हैं तो एक दिन Time आपको waste कर देगा।"

- Dr. A P J Abdul Kalam

हम सबकी life में कुछ priorities है और कुछ बातों को हम बहुत importance देते हैं। जैसे कि

education, job, business, money, family and friends. हम सब यही चाहते हैं कि हम अच्छी education हासिल करे। अच्छी job करे। हमारा business successful हो। एक अच्छा life partner मिलें। हम healthy and prosperous life spend करे। हमारा बड़े लोगों के साथ उठना बैठना हों। हमारी एक personal brand हों। लेकिन ये सारी बातें एक बात पर depend करती हैं और वो हैं कि हम अपना time कहां, क्यों और कैसे spend करते हैं? क्योंकि सब कुछ time पर dependant है। इस बात से कोई फर्क नहीं पड़ता कि हम कितने talented है। हमारे पास कितने अच्छे से अच्छे ideas है। हमारे पास कितने ही resources हो या लोग हो जो हमे support करने को तैयार हैं। अगर हम time का time रहते सही use नहीं कर पाते हैं तो हम successful नहीं हो सकते। जो हम चाहते हैं वो कभी हासिल नहीं कर सकते। आपका career और आपकी life इस बात पर depend करती हैं कि

आप प्रतिदिन आपको मिलने वाले 86,400 seconds कहां ख़र्च करते हैं? एक दिन में 24 घंटे होते हैं और 24 घंटो में 86,400 seconds होते हैं। अगर यही 86,400 seconds 86,400 रुपए होते तो सोचिए आप कितने ख़ुश होते? पैसे अगर हम ख़र्च कर देते हैं तो दोबारा earn भी कर सकते हैं लेकिन हमारी life का एक लम्हा जो चला जाता हैं वो फिर कभी लौट कर नहीं आ सकता। अब आप ही decide करे कि life में पैसा ज्यादा important है या time? Of course Time is more important than anything in our life. But क्या हम वास्तव में time को इतनी importance देते हैं?? हर इंसान पैसा कामना चाहता हैं, successful होना चाहता हैं लेकिन हर इंसान time की कद्र नहीं कर पाता हैं बस यही कारण है कि हर कोई successful भी नहीं हो पाता हैं। पैसा उसी के पास आता हैं और कामयाबी उसी को मिलती हैं जो time की respect करता हैं।

Minimum Time में Maximum Success कैसे achieve करें?

एक बात समझ लीजिए कि successful लोगों को कोई extra time नहीं मिलता हैं और unsuccessful लोगों को भी less time नहीं मिलता हैं। कुदरत हम सबको एक समान 24 घंटे देती हैं। अब हम चाहे तो उसे invest करें और चाहे तो उसे waste कर दे। किसी भी चीज़ को Invest करने पर उसका return मिलता हैं और waste करने पर कुछ भी नहीं मिलता हैं। हां but एक तरीका है जिससे आप extra time produce कर सकते हैं और वो ये हैं कि आप रोज़ जितने बजे उठते हैं उससे अगर 1 घंटा पहले उठ जाए तो आपको daily 1 घंटा extra मिल जाएगा हालांकि एक दिन में होंगे तो 24 घंटे ही लेकिन आप उस time का maximum utilisation कर सकते हैं। weekly 7 घंटे extra मिल जाएंगे। Monthly 30 घंटे और yearly 365

घंटे extra मिलेंगे। उन 365 extra hours में आप extra hard work करके extra money और extra Success earn कर सकते हैं। Minimum Time में Maximum Success achieve करने का ये best formula है। Apple Company के founder Steve Jobs भी ऐसा ही करते थे। जब Apple Company initial stage पर थी तो Steve Jobs किसी project पर दिन में 14-15 घंटे काम करते थे और ऐसा वो लगातार 2-3 साल तक किया करते थे जब तक वो project successful नहीं हो जाता।

A Goal is a Must in Life. क्योंकि Goal के बगैर ना कोई Successful हुआ हैं और ना ही कभी होगा।

Time Management कोई rocket science नहीं है। Time Management का simple सा अर्थ हैं

कि हर काम को planning के through करना चाहिए। किसी ने कहा है कि:

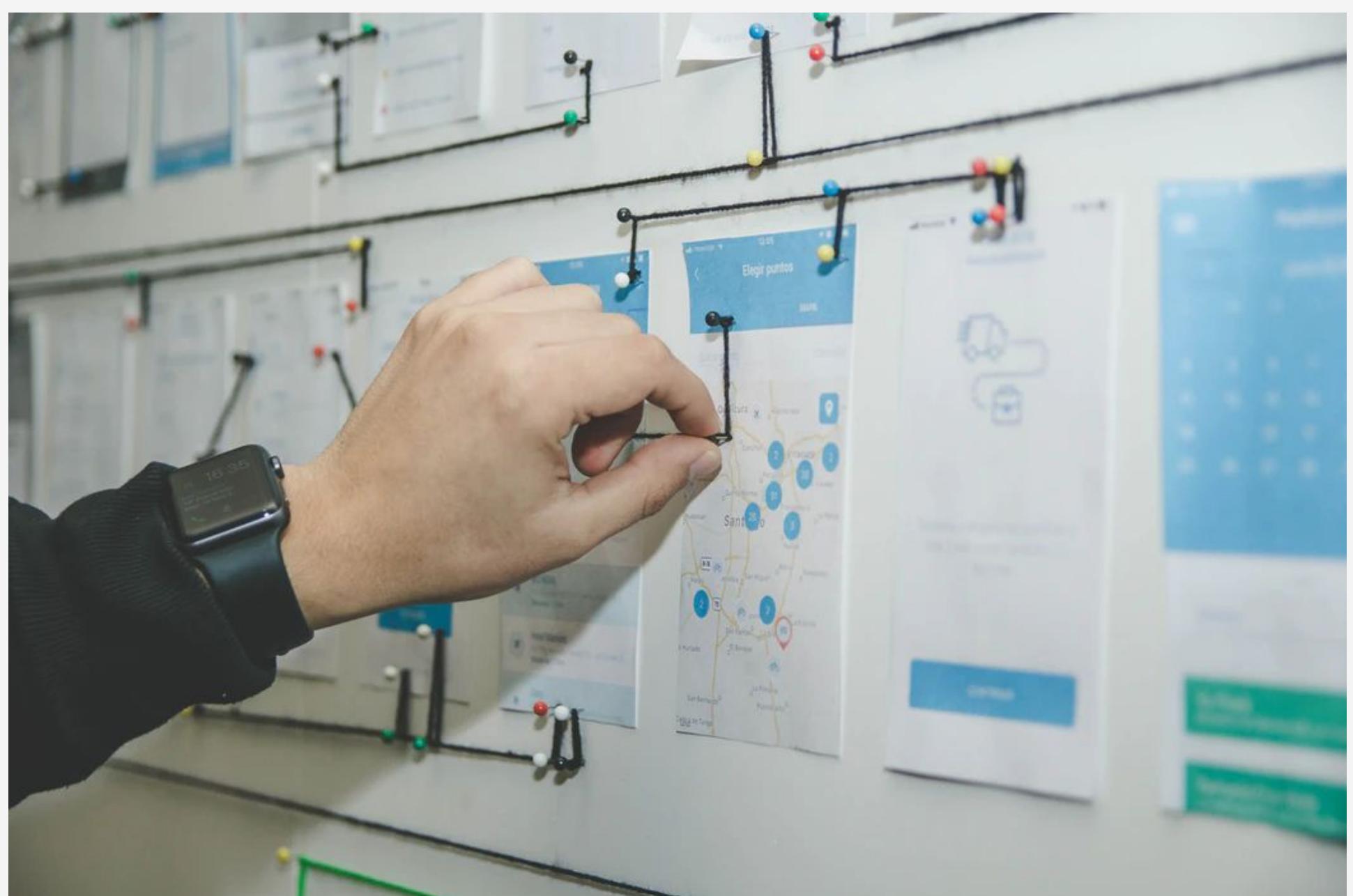
"Planning takes time but not planning takes more time."

किसी भी project को अगर plan कर के करेंगे तो उसमें time ज़रूर लगता हैं क्योंकि उस काम की planning करने में भी extra time लगेगा लेकिन अगर कोई project बगैर planning के किया जाता हैं तो उसमें बहुत ज्यादा time लगता हैं। और Plan ही करेंगे तो पता कैसे चलेगा कि project start कब होगा और कब complete होगा? That's why Planning is very very important.

"याद रखें! कोई भी person अपनी life में fail नहीं होना चाहता हैं लेकिन फ़िर भी लोग fail हो जाते हैं क्योंकि वो planning करने में fail हो जाते हैं।"

और planning करने के लिए ज़रूरी हैं कि आपका goal clear हो। चाहे short term goal हो या long term goal हो लेकिन goal होना ज़रूरी हैं। अगर goal नहीं होगा तो planning नहीं हो सकती और बगैर planning के आप successful नहीं हो सकते। Goal setting करना और planning करना important क्यों हैं इसे एक example के through समझने की कोशिश करते हैं: suppose आप railway station पर खड़े हैं और आपको कहीं जाना हैं। पर आपको ये मालूम नहीं हैं कि कहां जाना हैं तो आप कौनसी train में बैठेंगे? क्योंकि trains अलग अलग routes पर जाती हैं आप किस route पर चलने वाली train में बैठेंगे? और जब पता ही नहीं हैं जाना कहां हैं तो आप उतरेंगे कहां? और most importantly आप ये कैसे जान पाएंगे कि आपको travel complete करने में कितना वक़्त लगेगा? Without goal होना वैसे ही जैसे आप अपने घर से कहीं जाने के लिए निकले मगर

आपको पता ही नहीं हैं कि आपको जाना कहां हैं तो आप भले ही घर से निकल तो जाएंगे लेकिन यहां वहां घूम घुमाकर time pass करके वापिस घर लौट जाएंगे मगर उससे कुछ भी productive नहीं होगा only time waste होगा। तो उम्मीद करता हूं कि आप अब हर काम को goal में convert करके ही करेंगे।

Importance of Planning!

लेकिन सिर्फ़ goal set करने से ही goal achieve नहीं हो जाता। Goal achieve करने की planning भी करनी पड़ती हैं। So let's try and understand कि planning करना important क्यों हैं और perfect planning कैसे करते हैं? Suppose: आपको Delhi to Mumbai tour करना हैं तो क्या आप tour पर जाने की planning नहीं करेंगे? बिल्कुल करेंगे। सबसे पहले तो ये finalize होगा कि आप Mumbai क्यों जा रहे हैं? फ़िर ये decide करना पड़ेगा कि आप कौनसी date को जाएंगे, कितने दिन और कहां stay करेंगे और return कब आयेंगे। tickets book करेंगे। कपड़े और साथ ले जाने का जरूरी सामान bag में pack करेंगे। अगर आप student है तो school और college में leave apply करेंगे। Job करते हैं तो office से छुट्टी लेंगे और जब तक office नहीं आयेंगे अपने काम को किसी और को handover करेंगे। इसके अलावा भी भी कई तरह की planning करनी पड़ती

हैं। क्या कोई ऐसे भी मुंबई जाता हैं कि घर से ऐसे ही निकला था कि रास्ते में देखा एक taxi railway station जा रही थी तो उसमे बैठ गया। Station पहुंचा तो वहां पर एक train खड़ी थी उसमें भी बैठ गया। Train चलने लगीं और जब last stop Mumbai आया तो वहां उतर गया। ऐसे तो कोई साधु बाबा, पागल, भिखारी ही travel करता होगा जिसका ना कोई घर हैं ना ठिकाना हैं और जिसकी life aimless हैं। एक normal person तो सारी planning करके ही जाएगा। **अब मेरा आपसे एक सवाल हैं कि सिर्फ कुछ दिनों के लिए किसी tour पर जाने की अगर proper planning नहीं करेंगे तो वो tour succesful नहीं हो सकता। तो फ़िर हम अपनी 50-60 साल की life में बगैर planning के कैसे successful हो सकते हैं? इस सवाल पर गौर ज़रूर कीजिएगा।**

इसलिए चाहें study हो, job हो, business हो या कोई भी field हो first of all, goal set करे और

फ़िर उस goal को कैसे achieve करना हैं उसकी planning कीजिए और फ़िर उस plan से stick रहें अपने plan से भटके नहीं। तो पूरी उम्मीद हैं कि आप अपने goals को right time पर achieve कर लेंगे।

Guaranteed Success के लिए Micro Planning करें

अगर planning की बात करे तो planning भी दो तरह की होती हैं। एक होती है General planning और दूसरी Micro Planning. General planning मतलब कोई person अपनी understanding और knowledge के हिसाब से अपने project की planning करता है। For example; board class students planning करते है कि उन्हें board exams में maximum marks obtain करने हैं और exam में top करना हैं फिर भी कुछ ही students top कर पाते हैं बाक़ी तो सिर्फ pass होते हैं या कुछ तो fail भी हो जाते हैं। Fail होने वाले कोई planning नहीं करते हैं, pass होने वाले general planning करते हैं जबकि top करने वाले micro planning करते हैं। वैसे ही आजकल बहुत से लोग अपना startup शुरू करते हैं लेकिन ज्यादातर startups fail हो जाते हैं। American Management Consulting Company "Gallup" की report है कि 90% startups शुरू

होने के एक साल के अंदर ही बंद भी हो जाते है।
बाक़ी बचे 10% में से 9% next 5 years में बंद हो जाते हैं। सिर्फ़ 1% या उससे भी कम startups company ही successful हो पाती हैं। startups fail इसलिए हो जाते हैं क्योंकि उनकी कोई proper planning नहीं होती हैं। कुछ सालों तक टिकने वाले startups general planning करते हैं। और 1% से भी कम startups micro planning करते हैं जो आगे चलकर google, Microsoft, Amazon और facebook जैसी big brands बनती हैं।

What is Micro Planning and How to do it?

Now let's try to understand कि Micro planning क्या होती हैं और कैसे करते हैं। Micro का अर्थ होता हैं small, सूक्ष्म या छोटा। Generally जब भी हम कुछ plan करते हैं तो उसमें मोटी मोटी बातों पर ही ध्यान देते हैं और छोटी छोटी बातों को

ignore कर देते हैं नज़रअंदाज़ कर देते हैं और वही हमसे गलती हो जाती हैं। For example; जब june month में schools start होती हैं तो एक common student ये सोचता है कि next year march में exams होंगे और june से march तक 9 months का time है। वो सोचता हैं 9 months का time है और subject तो 5-6 ही हैं इसलिए वो आराम से preparation कर लेगा। लेकिन एक extraordinary student उससे बिल्कुल different सोचता है और वो micro planning करता है। चलिए समझते हैं कि वो micro planning कैसे करता हैं।

Micro Planning में years को months में, months को days में, days को hours में और hours को minutes में convert किया जाता हैं और कुछ projects तो ऐसे भी होते हैं जिसमें एक

एक second को भी count किया जाता हैं। जिससे हम ये पता कर सकते हैं कि हमारे पास actual में कितना time है। for example; march में board exams होते हैं तो june से march तक 9 months होते हैं पर जब हम 9 months को days में convert करते हैं तो total 270 days होते हैं। अब 270 days में से कुछ दिन ऐसे भी तो होते हैं जिस दिन आप पढ़ाई नहीं करते हैं जैसे होली और दीवाली जैसे festival के दिन, या घर में या रिश्तेदारों में कहीं शादी या function है उस दिन, कभी आप बाहर picnic पर और घूमने के लिए जाते हो उस दिन या फिर कभी आप बीमार हो जाते हो या कुछ और unexpected incidents हो जाते हैं तब आप study नहीं कर पाते हो। अगर ऐसे 30 दिन भी निकाल ले तो आपके पास पीछे **240 दिन ही बचते हैं।**

और जब हम 240 दिनों को भी घंटो में convert करते हैं तो total 5,760 घंटे होते हैं। हालांकि एक

दिन में 24 घंटे होते हैं लेकिन आप 24 घंटे तो पढ़ाई नहीं कर सकते क्योंकि रात में कम से कम 6 घंटे आप सोते हैं। सुबह 1 घंटा नहाने में और तैयार होने में चला जाता हैं। 1 घंटा breakfast, lunch और dinner करने में चला जाता हैं। 6 घंटे आप school में spend करते हैं। और दिन में कम से कम 2-3 घंटे दूसरे कामों में जैसे mobile access करने में, TV देखने में, family और friends के साथ बाते करने में चला जाता हैं। इस तरह 6+1+1+6+3 = 17 घंटे तो आप निकाल ही लीजिए। अब आपके पास बचे 7 घंटे। अब 6 घंटे school में पढ़ने के बाद मुझे नहीं लगता कि कोई घर पर 7 घंटे और पढ़ाई करता होगा। फिर भी मान लिया जाए कि आप अपने board exams के results को लेकर committed है इसलिए आपने daily 5 hours पढ़ने का decision लिया हैं। आपके पास total 240 days है अगर आप daily 6 hours पढ़ते हैं तो:

240x5 = 1,200 hours होते हैं।

12th commerce के latest syllabus के according 5 core subjects Accountancy, Business Studies, Economics, Mathematics and English में approximately 60 chapters है। आपके पास total 1,200 hours है उसमे आपको 60 chapters cover करने हैं।

1,200/60 = 20 hours.

आप सोचते थे कि आप के पास 9 months है board exams की preparations करने के लिए but micro planning करने के बाद reality ये हैं कि single chapter को cover के लिए पूरे 9 months में आपके पास only 20 घंटे ही होते हैं। अब कहां 9 months और कहां 20 घंटे? अगर 9 months के हिसाब से चलेंगे तो आप careless और थोड़े casual हो सकते हैं लेकिन micro

planning कर के आप time की exact calculation निकाल सकते हैं और उस time का 100% utilization कर सकते हैं। आप अपने किसी भी project में ऐसे ही Micro Planning कर सकते हैं और उस project को successful बना सकते हैं।

Productive Time vs Unproductive Time

I hope कि आपको Micro Planning की importance और procedure दोनों समझ में आ गए होंगे। अब हम जानने की कोशिश करेंगे कि हमारा time कहां और कैसे spend होता हैं? और वास्तव में हमें अपना time कहां और कैसे spend करना चाहिए? कोई भी person अपने time का utilization 2 तरीक़े से करता हैं। या तो productive way में या unproductive way में। जितना भी Time **हम Useless** कामों में spend

करते हैं मतलब उन कामों में जिनको करने से हमारे career और life में कुछ भी positive growth नहीं होती हैं वो time हमारे लिए Unproductive या waste हो जाता हैं। और जितना भी Time **हम Useful** कामों में spend करते हैं मतलब उन कामों में जिनको करने से हमारे career और life में कुछ positive growth होती हैं। वो Productive time होता हैं।

Smartphone का ही example ले लीजिए। आज हमारा maximum time, Smartphone को use करने में ही spend होता हैं। हम चाहे तो इसी Smartphone का Productive use कर के knowledge Gain कर सकते हैं। New Skills Develop कर सकते हैं। Professional लोगों से connect हो सकते हैं और अपना network build कर सकते हैं। Online work कर के पैसा कमा सकते हैं। Society में positive change ला सकते हैं। इसके अलावा भी कितने ही Useful काम कर

सकते हैं। हालांकि आजकल हम सबका maximum time, phone access करने में ही spend होता हैं फ़िर भी हम में से ज्यादातर लोग Smartphone से time pass ही करते हैं। कोई games खेल रहा हैं, कोई flirt कर रहा हैं, कोई comedy videos and movies देख रहा हैं, और कितने ही लोग तो अपनी pics को beautify कर के social media पर upload करते हैं और अपने आप को झूठी तसल्ली देने में ही लगें हैं। अब आप ही बताइए games खेलने से, flirt करने से, comedy videos and movies देखने से या अपनी pics को beautify कर के social media पर upload करने से आपके career में क्या growth होगी?? या आपकी life में क्या positive changes आयेंगे?? कुछ भी नहीं। बल्कि आपका time, पैसा और energy तीनों ही waste होंगे।

Review Your Time

अगर आप और भी details में जानना चाहते हैं कि exactly आपका time कहां और कैसे waste हो रहा हैं तो आपको हर रोज़ अपने time को review करना चाहिए मतलब 24 घंटो में आपका कितना time किस काम में spend हो रहा हैं इस पर विचार करना चाहिए? Time को perfectly review करने के लिए आपको 3 चीज़ों की समीक्षा करनी होगी। आपके actions (कामों) की, conversations (बातों) की और आपके thoughts (विचारों) की। क्योंकि हम अपना time सिर्फ़ काम करने में ही

नहीं बल्कि बाते करने में और सोचने में भी बिताते हैं। Introvert लोगों का maximum time सोचने में ही चला जाता हैं। जो लोग extrovert होते हैं उनका maximum time दूसरों से मिलने जुलने और बाते करने में ही चला जाता हैं और जो लोग workaholics होते हैं वो ज्यादातर समय कुछ न कुछ काम करते रहते हैं।

Time को review करने का best time and place है रात को bed पर लेटे हुए। जब आप रात को सोने के लिए bed पर लेटे तो सबसे पहले अपने room की lights off कर दे और phone को भी silent कर दे ताकि किसी प्रकार का disturbance न हो। फ़िर अपनी आंखे बंद कर ले और body को relax छोड़ दें और 2-3 गहरी लंबी सांस ले। फ़िर flashback में जाएं और जानने की कोशिश करें कि आज आप कितने बजे उठे थे और फिर सबसे पहले

आपने क्या किया? आज पूरे दिन में आपने कौन कौन से काम किए और किस काम में कितना समय लगा? और उनमें से वास्तव में ऐसे कितने काम थे जो productive थे और कितने unproductive थे? आज जितने भी काम आपने unproductive किए थे उनको note कर लें और खुद से promise करे कि कल आप उन कामों को repeat नहीं करेंगे। इसी प्रकार आज आप किन किन लोगों से मिले और उनसे किन topics पर क्या क्या बात की थीं और total कितना समय इसमें लगा? उनमें से ऐसी कितनी बाते थी जो सिर्फ़ time pass के लिए थी जिनसे आपके career और life में आपको कोई benefit नहीं होने वाला है। उन points को note कर लें और next time उन्हें repeat न करें। उसी प्रकार आज पूरे दिन में आपने किन किन चीजों के बारे में सोचा और कितनी देर तक सोचते रहें? उनमें से कितने thoughts negative थे और कितने positive थे? उनको review करे और next day

negative thoughts पर focus न करे सिर्फ़ positive thoughts पर ही focus करे।

>>Review this book<<

About author

इस book के Author, Mohammad Juned Tak, एक Writer होने के साथ साथ एक life Coach, Educationist, Entrepreneur, Professional Speaker और Corporate Trainer है। वे 200 से ज्यादा Seminars and Trainings कर चुके हैं और students से लेकर teachers, govt officials और बड़ी corporates and companies के employees and managers को भी train करते हैं। हालांकि Mohammad Juned Tak, Govt Hindi Medium School में पढ़े हैं लेकिन उन्होंने खुद को इतना transform किया कि वे आज international Schools में न केवल Students बल्कि teachers को भी train करते हैं। उनकी entire family में वे पहले व्यक्ति हैं जिन्होंने graduation किया हैं। उन्होंने अपना career, college में ही पढ़ते हुए as a home tutor शुरू किया था और फ़िर अपना family business भी handle किया। Call centre executive से लेकर

एक Teacher, Banker and Sales Professional के रूप में काम कर चुके हैं। उन्होंने अपनी life में बहुत struggle किया हैं या यूं कहिए घाट घाट का पानी पीया हैं और life को practically experience किया हैं। Mohammad Juned Tak को school और college life में किसी भी प्रकार की guidance नहीं मिली। इसीलिए वे आज इस profession में हैं और इस book को भी इसीलिए लिखा हैं ताकि हमारी young generation को वो सभी guidance मिल सकें जो उनको नहीं मिली थी।

Follow on: Instagram

Follow on: Facebook Profile

Author Gmail: juned.csd@gmail.com